



취리히 판매 및 주문 관리

마지막 업데이트 날짜: 2025년 11월 10일

기계면역

해당 자료는 사용자 편의를 위해 번역 소프트웨어를 사용하여 번역되었습니다. 정확한 번역을 제공하기 위해 합당한 노력을 기울였지만, 사람이 직접 번역하는 것을 대체할 수 있는 기계 번역은 없습니다. 번역은 "기계 번역 결과 그대로" 제공됩니다. 다른 언어로 번역한 내용의 정확성, 신뢰성 또는 무결성에 대해서 명시적이든 묵시적이든 어떠한 보증도 하지 않습니다. 일부 콘텐츠는 번역 소프트웨어의 한계로 인해 정확하게 번역되지 않을 수 있습니다. 해당 자료의 공식 언어는 영어입니다. 번역에서 발생한 불일치 또는 차이점은 구속력이 없으며 규정 준수나 시행을 위한 법적 효력이 없습니다.

여기에 표시된 일부 예와 그래픽은 설명을 위해서만 제공됩니다. ServiceNow 제품 또는 서비스와의 실제 연관 또는 연결을 의도하지 않았으며 그렇게 유추해서는 안 됩니다.

ServiceNow, ServiceNow 로고, Now 및 기타 ServiceNow 표시는 미국 및/또는 기타 국가에서 ServiceNow, Inc.의 상표 및/또는 등록 상표입니다. 기타 회사 및 제품 이름은 관련된 해당 회사의 상표일 수 있습니다.

다음 사이트에서 ServiceNow 웹 사이트 이용 약관을 읽어보십시오.
www.servicenow.com/terms-of-use.html

본사
2225 Lawson Lane
Santa Clara, CA 95054
United States
(408) 501-8550

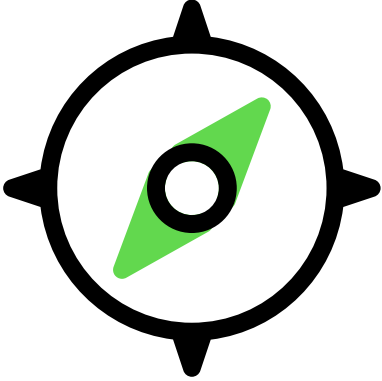
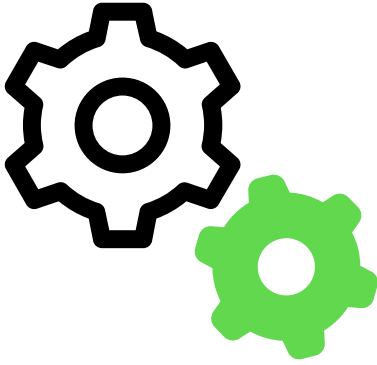
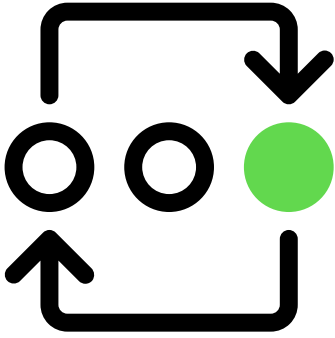

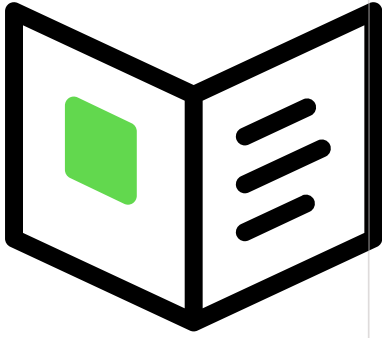
목차

판매 및 주문 관리.....	5
탐색.....	6
제품 카탈로그 관리.....	8
Pricing Management.....	10
제품 구성기.....	14
리드 관리.....	15
현금으로 연결 코어.....	16
기획 관리.....	17
판매 예측.....	18
견적 관리.....	20
판매 계약 관리.....	24
주문 관리.....	25
판매 후 지원.....	45
현금으로 연결 프로세스 관리.....	46
고객 참여 시퀀스.....	48
비즈니스 포털.....	50
파트너 관계 관리.....	51
상품 반송 승인.....	52
구성.....	53
리드 관리 설치 및 구성.....	55
기획 관리 설치 및 구성.....	57
판매 예측 구성.....	61
견적 관리 설치 및 구성.....	66
판매 계약 관리 구성.....	69
주문 관리 구성.....	70
판매 후 지원 구성.....	70
제품 오퍼링 및 카탈로그 구성.....	76
제품 가격 책정 구성.....	120
에서 에이전트 도구 구성 판매 및 주문 관리.....	158
설정 제품 구성기.....	161
애플리케이션에서 사용자 역할 판매 및 주문 관리 할당.....	165
비즈니스 포털 구성.....	169
파트너 관계 관리 구성.....	175
현금으로 연결 코어 설치 및 구성.....	185
현금으로 연결 프로세스 관리 구성.....	192
고객 참여 시퀀스 구성.....	200
판매 및 주문 관리 요청 추적기.....	203
Return Merchandise Authorization 플러그인 활성화.....	208
사용.....	209

여러 구성 작성.....	211
리드 관리 사용.....	214
기획 관리 사용.....	224
판매 예측 사용.....	240
견적 관리 사용.....	241
판매 계약 관리 사용.....	260
주문 관리 사용.....	261
판매 후 지원 사용.....	300
현금으로 연결 프로세스 관리 사용.....	319
고객 참여 시퀀스 사용.....	327
비즈니스 포털 사용.....	329
파트너 관계 관리 사용.....	336
SOM(판매 및 주문 관리)용 Now Assist.....	339
에이전트 워크플로우 사용.....	340
통합.....	343
서비스 브리지가 있는 공급자를 위한 주문 관리.....	344
주문 관리 앱과 FSM 통합.....	357
주문 관리 및 전략적 포트폴리오 관리 통합.....	360
주문 관리 진단 역량.....	379
참조.....	383
판매 후 지원 참조.....	384
Pricing Management 앱과 함께 설치되는 구성요소.....	392
판매 계약 관리와 함께 설치되는 구성요소.....	392
판매 카트와 함께 설치되는 구성요소.....	394
현금으로 연결 프로세스 관리 참조.....	395
고객 참여 시퀀스 앱과 함께 설치되는 구성요소.....	397
파트너 관계 관리 참조.....	398
제품 반송 허가 케이스 관리.....	403

판매 및 주문 관리

(SOM) 애플리케이션을 사용하여 ServiceNow[#] 판매 및 주문 관리 조직의 제품 판매 수명주기를 관리하는 방법에 대해 알아봅니다. 에이전트는 이러한 애플리케이션을 사용하여 사전 판매 리드 및 기회를 생성하고, 판매 건적을 제공하고, 주문을 캡처 및 이행하고, 계약 및 권리 관련 작업을 수행하고, 변경에 대한 고객 주문 워크플로우를 관리할 수 있습니다.

<p>탐색</p>  <p>판매 및 주문 관리 애플리케이션 사용 방법에 대해 알아봅니다.</p>	<p>구성</p>  <p>판매 및 주문 관리 구현을 계획하고 구성합니다.</p>	<p>통합</p>  <p>다른 애플리케이션과 통합하여 판매 및 주문 관리의 기능을 확장합니다.</p>
<p>사용</p>  <p>판매 및 주문 관리 애플리케이션을 에이전트로 사용합니다.</p>	<p>참조</p>  <p>필드, 테이블 및 속성과 같은 구성요소에 대한 상세 정보를 얻습니다.</p>	

기계면역

추가 자원

- 새로운 내용과 변경된 내용에 대해 자세히 알아보려면 [판매 및 주문 관리 릴리스 정보](#) 문서를 참조하십시오.
- ServiceNow[#] 계정에 로그인하고 [Now Create](#) 에서 판매 및 주문 관리 기능을 구현하고 배포하는 데 관련된 추가 정보를 찾아보십시오.

- 에서 실시간 과정, 자기 주도형 교육 및 경력 자원에 액세스하십시오. [ServiceNow University](#) .
- [Customer Success Center](#) 에서 역할과 관련된 유용한 자원을 찾고 베스트 프랙티스를 살펴보세요.
- [Now 커뮤니티](#) 에서 다른 고객 서비스 관리 사용자들과 교류하십시오.

판매 및 주문 관리 탐색

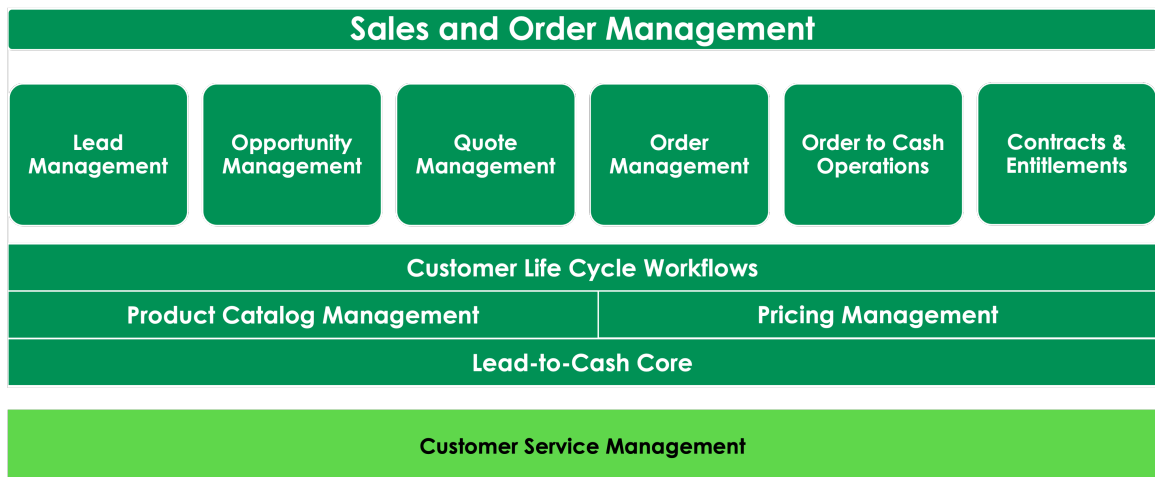
(SOM) 구현을 시작하든 확장 판매 및 주문 관리 하든 관계없이 조직의 사전 판매 계약, 주문 캡처 및 이행, 주문 현금 운영 및 판매 후 활동에 사용할 수 있는 애플리케이션과 워크플로우에 대해 자세히 알아보십시오.

판매 및 주문 관리 애플리케이션 개요

애플리케이션을 판매 및 주문 관리 사용하면 사전 판매 리드 및 기회, 판매 견적 생성, 주문 캡처, 주문 이행, 주문 및 송장 케이스, 판매 후 주문 변경 및 계약 갱신을 포함하여 조직의 제품 판매 수명주기를 관리할 수 있습니다.

제품 판매 수명주기를 지원하기 위해 예서는 판매 및 주문 관리 다음과 같은 기능과 애플리케이션을 제공합니다.

판매 및 주문 관리 애플리케이션 및 주요 기능



기 계 면 역

혜택

판매 및 주문 관리 애플리케이션을 사용하면 조직에서 하나의 플랫폼에서 갱신까지의 리드 수명주기를 관리하고 프론트, 미들 및 백오피스 팀을 하나의 참여 및 작업 시스템으로 융합하여 에이전트 생산성뿐만 아니라 판매 및 주문 프로세스를 개선할 수 있습니다. 기존 애플리케이션을 연결하고 워크플로우를 판매 및 주문 관리 추가하여 ServiceNow 조직의 효율성을 높이고 주문 이행 속도를 높이며 수익을 가속화하고 증대할 수 있습니다.

판매 및 주문 관리 애플리케이션의 이점

혜택	애플리케이션 또는 주요 기능	가상 사용자
상업용 및 기술 제품 오퍼링에 대한 제품 카탈로그를 생성하고 관리합니다. 에이전트는 상업용 카탈로그를 사용하여 기회, 견적 및 주문을 생성할 수 있습니다.	제품 카탈로그 관리	제품 카탈로그 관리자 또는 매니저



판매 및 주문 관리 애플리케이션의 이점

혜택	애플리케이션 또는 주요 기능	가상 사용자
가격 목록, 상황별 가격 통제 및 필요한 경우 외부 시스템의 가격 책정을 통해 제품 가격을 설정합니다.	Pricing Management	가격 책정 관리자 또는 매니저
잠재 고객 및 제품 판매에 대한 리드를 생성하고 관리합니다.	리드 관리	판매 에이전트 및 계정 임원
고객의 요구에 따라 잠재 판매를 식별하고 추적하는 사전 판매 기획을 생성합니다.	기획 관리	판매 에이전트 및 계정 임원
기획의 데이터를 기반으로 미래의 판매량과 수익을 예측합니다.	판매 예측	영업 관리자 및 영업 담당자
에이전트가 고객에게 제안하는 제품 또는 서비스에 대한 공식 제안인 판매 견적을 생성하고 관리합니다.	견적 관리	판매 에이전트
단순하고 복잡한 제품 오퍼에 대한 기획, 견적 및 주문을 신속하게 구성하고 가격을 책정합니다.	제품 구성기 사용자 인터페이스	영업 및 주문 에이전트, 관리자가 설정할 수 있음
판매 조직과 구매자 간에 지정된 항목, 수량, 가격, 조건 및 유효 기간을 포함하는 구속력 있는 계약을 작성하고 관리합니다.	판매 계약 관리	판매 및 주문 에이전트
제품 및 서비스 주문을 캡처하고 이행하여 고객에게 원활한 주문 경험을 제공합니다.	주문 관리	주문 에이전트, 이행 에이전트, 에이전트 관리자 및 이행 관리자
고객 주문 및 송장 라인에 대한 케이스를 생성하고 관리합니다.	주문 현금화 운영(주문 운영 케이스 관리, 케이스 라인 및 워크플로우, 및 송장 운영을 위한 케이스 관리)	주문 케이스 에이전트, 송장 케이스 에이전트, 고객 서비스 에이전트
판매 후 지원의 일환으로 계약과 권리를 생성하고 관리합니다.	사후 판매 지원	에이전트
모든 중요한 영업 데이터 및 활동에 대한 통합 뷰를 제공하여 영업 팀의 역량을 강화합니다.	현금으로 연결 프로세스 관리	판매 관리자
다양한 채널을 통해 비즈니스와의 관계의 모든 단계에서 리드 및 고객과 소통하도록 설정할 수 있는 일련의 자동 및 수동 활동을 생성합니다.	고객 참여 시퀀스	판매 에이전트
B2B 고객에게 제품 카탈로그를 찾아보거나, 주문하거나, 주문 변경을 요청하는 기능과	용 고객 셀프 서비스 판매 및 주문 관리	고객

판매 및 주문 관리 애플리케이션의 이점

혜택	애플리케이션 또는 주요 기능	가상 사용자
같은 셀프 서비스 기능을 제공합니다.		
조직에 대한 워크플로우를 생성하고 다양한 판매 및 주문 관리 엔터티에 대한 메타데이터를 구성합니다.	현금으로 연결 코어	에이전트, 구성할 관리자
판매된 제품에 대한 변경 관리 및 상용 워크플로우(이동, 추가, 변경 및 연결 해제)를 지원합니다.	고객 수명주기 관리 워크플로우 	에이전트

스토어에서 앱 요청

[ServiceNow Store](#)  웹 사이트를 방문하면 사용 가능한 모든 앱을 확인하고 스토어에 요청을 제출하는 방법에 대한 정보를 참조할 수 있습니다. 출시된 모든 앱의 누적 릴리스 정보는 [ServiceNow Store 버전 기록 릴리스 정보](#)  를 참조하십시오.

제품 카탈로그 관리

제품 카탈로그 관리 를 사용하면 조직에서 제품 오퍼링을 카탈로그 및 범주로 그룹화하여 관리할 수 있으며, 이를 통해 주문 프로세스를 간소화하고 에서 리드, 영업 기회, 견적 및 주문을 판매 및 주문 관리관리할 수 있습니다.

제품 카탈로그 관리 는 조직에서 제품 카탈로그와 범주를 구현하는 데 필요한 다양한 기능을 제공합니다.

- 제품 카탈로그 사용자 인터페이스: 리드, 기회, 견적 및 주문 캡처 워크플로우를 통해 어디서든 실행할 수 있으므로 에이전트는 전체 카탈로그 검색 기능을 통해 제품을 빠르게 찾아보고 찾을 수 있습니다.
- 카탈로그 범주 계층 구조: 카탈로그 및 범주의 계층 구조를 사용하여 제품과 서비스를 논리적으로 구성합니다.
- 버전 관리: 시간 경과에 따른 제품 정보의 변경 내용을 추적하여 투명성과 감사 가능성을 높일 수 있습니다.
- 제품 오퍼링 자격: 에이전트가 고객에게 적합한 제품만 판매할 수 있도록 제품 카탈로그, 제품 오퍼링 범주 및 제품 오퍼링을 필터링합니다.

i 주: 권리를 확인하여 이러한 기능에 액세스할 수 있는지 확인합니다. 또한 릴리스부터 Yokohama 고객은 비즈니스 포털을 주문 관리 통해 제품 카탈로그와 제품 구성기를 사용하여 주문을 생성할 수 있습니다. 이 셀프 서비스 포털에 대한 자세한 내용은 [비즈니스 포털 사용을 참조하십시오](#).

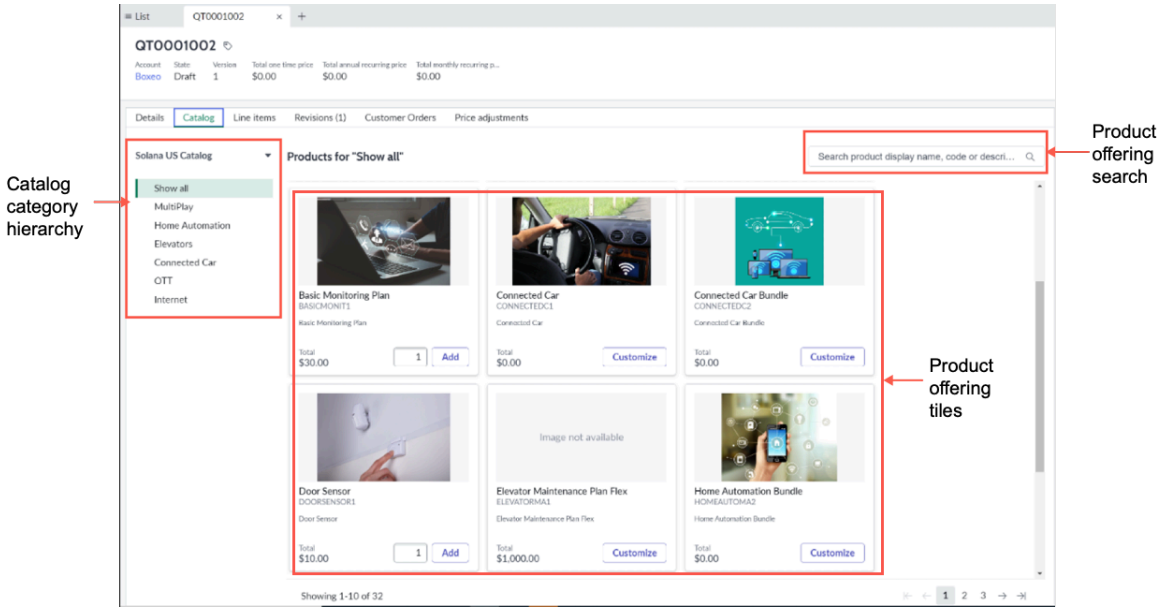
제품 오퍼링 카탈로그 설정에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [제품 오퍼링 및 카탈로그 구성](#).

제품 카탈로그 UI

제품 오퍼링 카탈로그를 통해 에이전트는 다음을 수행할 수 있습니다.

- 키워드, 설명 및 산업 코드를 사용하여 제품 오퍼링을 찾아보고 검색합니다.
- 카탈로그 범주 계층 구조별로 구성된 제품 오퍼를 검토하여 카탈로그 탐색을 간소화합니다.

제품 카탈로그 사용자 인터페이스

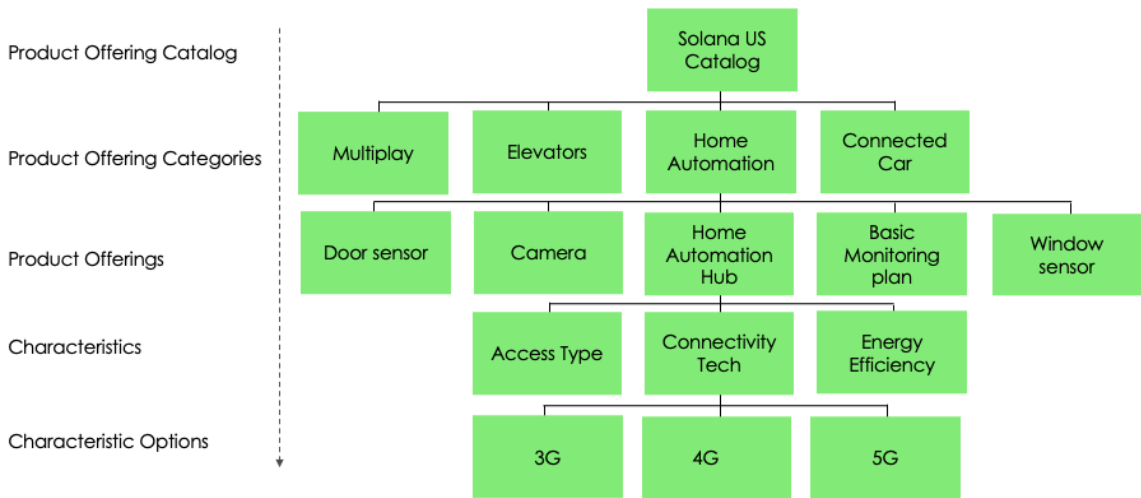


제품 오퍼링 카탈로그 및 범주

제품 오퍼링 카탈로그 및 범주는 에이전트가 주문을 생성할 제품을 쉽게 찾을 수 있도록 제품 오퍼링을 구성하는 방법을 제공합니다.

- 제품 오퍼링 카탈로그: 범주 및 제품 오퍼링의 계층적인 제품 오퍼링 구조입니다.
- 제품 오퍼링 범주: 범주는 제품 오퍼링을 논리적으로 그룹화한 것입니다.
- 제품 오퍼링: 구성 가능한 실제 상품 또는 무형 서비스입니다.
- 특성 및 특성 옵션: 고객 기본 설정에 따라 생성된 제품 옵션입니다.

범주 및 제품 오퍼링이 있는 카탈로그 계층 구조의 예



제품 제공 번들링

제품 오퍼 관계 및 관계 그룹을 사용하여 오퍼 계층 구조로 제품 오퍼 번들을 만들 수 있습니다. 이러한 번들 오퍼링에는 번들의 모든 수준에서 제품 사양 또는 사양 계층 구조에 대한 참조가 있을 수 있습니다. 자세한 내용은 [제품 제공과 제품 사양 번들](#) 문서를 참조하십시오.

제품 오퍼링 자격

제품 카탈로그 관리자 또는 매니저는 비즈니스 규칙을 사용하여 제품 카탈로그, 제품 오퍼링 범주 및 제품 오퍼링을 동적으로 필터링하여 고객에게 적합한 카탈로그, 범주 및 오퍼링만 표시할 수 있습니다. 이러한 규칙을 통해 판매 에이전트는 특정 고객 계정, 고객 위치, 판매 계약 등과 같은 컨텍스트에 따라 고객에게 올바른 제품을 판매할 수 있습니다. 제품 자격 매트릭스를 사용하여 이러한 규칙을 정의합니다. 제품 자격 매트릭스 사용에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [제품 제안 자격 구성](#).

제품 권장 사항

에서 판매 및 주문 관리 판매 에이전트는 다양한 유형의 제품 추천을 사용할 수 있습니다. 에이전트는 리드 및 기회를 생성 또는 업데이트하거나 견적을 업데이트할 때 제품 추천을 받을 수 있습니다.

- 요구 사항 분석을 사용한 제품 권장 사항 - 판매 에이전트가 리드와 기회를 생성할 때 제품 선택 가이드를 사용하여 고객과 관련된 제품을 결정하는 데 도움을 줄 수 있습니다. 제품 선택 가이드를 포함하여 요구 사항 분석 설정에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 [필요 분석 구성](#). 에이전트가 리드 및 기회에 대한 제품 추천을 얻는 방법에 대한 자세한 내용은 [필요 분석을 사용하여 기회에 대한 제품 권장 사항 가져오기](#)를 참조하십시오. [요구 사항 분석을 사용하여 리드에 대한 제품 권장 사항 가져오기](#).
- 견적에 대한 제품 오퍼링 권장 사항 - 판매 에이전트가 견적을 업데이트할 때 기존 견적 라인 항목에 대한 추가 제품을 상향 판매 또는 교차 판매하기 위한 제품 권장 사항을 얻을 수 있습니다. 이러한 권장 사항 설정에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 [제품 오퍼링 권장 사항 구성](#) 참조하십시오. 제품 오퍼링 권장 사항이 따옴표로 작동하는 방식에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [견적에 제품 오퍼링 권장 사항 사용](#).

Pricing Management

이 Pricing Management 애플리케이션을 사용하면 조직에서 모든 판매 및 주문 관리 솔루션에 대한 가격 책정 전략을 설정, 관리 및 최적화할 수 있습니다. 이러한 가격 책정 전략을 통해 영업 팀은 정확하고 경쟁력 있는 가격으로 기회, 견적 및 주문을 신속하게 생성할 수 있습니다.

Pricing Management 애플리케이션은 모든 판매 및 주문 관리 솔루션의 기반입니다. Pricing Management 는 조직에서 가격 책정을 구현할 수 있는 다양한 기능을 제공합니다.

- **i** 주: 권리를 확인하여 이러한 기능에 액세스할 수 있는지 확인합니다.

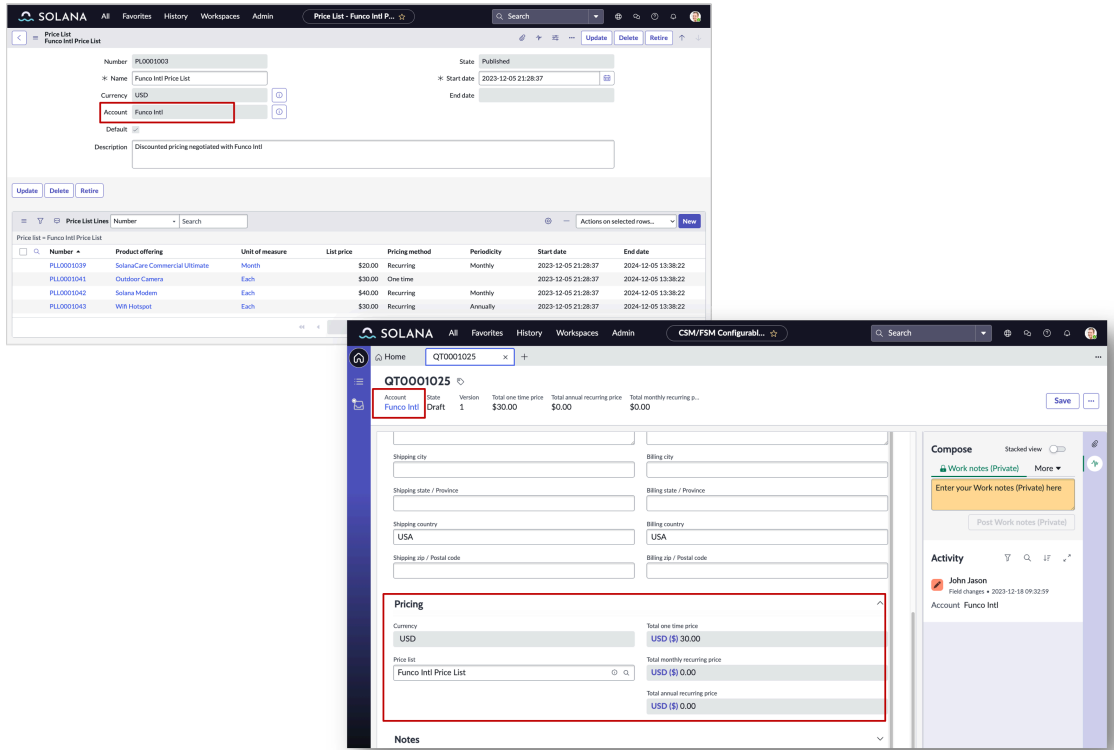
가격 목록

가격표는 조직에서 제공하는 제품 및 서비스의 가격을 정의합니다. 에이전트는 견적을 생성하고 주문을 캡처할 때 가격 목록을 사용하여 제품 가격을 빠르게 찾을 수 있습니다. 가격 책정 관리자 또는 매니저는 가격 목록을 만들고 각 제품 오퍼링의 목록 가격을 정의하는 가격 목록 라인을 추가합니다. 또한 게시된 가격 목록과 해당 가격 목록 라인을 복사하고 복사본을 사용하여 가격 책정을 업데이트하거나 새 가격 목록을 생성하지 않고도 가격 목록을 재사용할 수 있습니다.

여러 가격 목록 지원

Pricing Management 는 통화 또는 고객 계정을 기준으로 한 가격 목록과 같은 여러 가격 목록을 지원합니다. 생성하는 초기 기본 가격 목록은 사용된 통화를 기반으로 하지만 에이전트가 사용하는 기본 가격 목록을 변경할 수 있습니다. 예를 들어 특정 고객의 필요와 기본 설정에 맞게 조정된 계정 기반 가격 목록을 만들거나 특정 고객에 대해 사전 협상된 가격을 제공할 수 있습니다. 계정 기반 가격 목록을 기본값으로 설정하면 에이전트가 해당 특정 고객에 대한 견적이나 주문을 생성할 때 이 목록을 사용합니다.

계정 기반 가격 목록의 예



가격 책정 방법

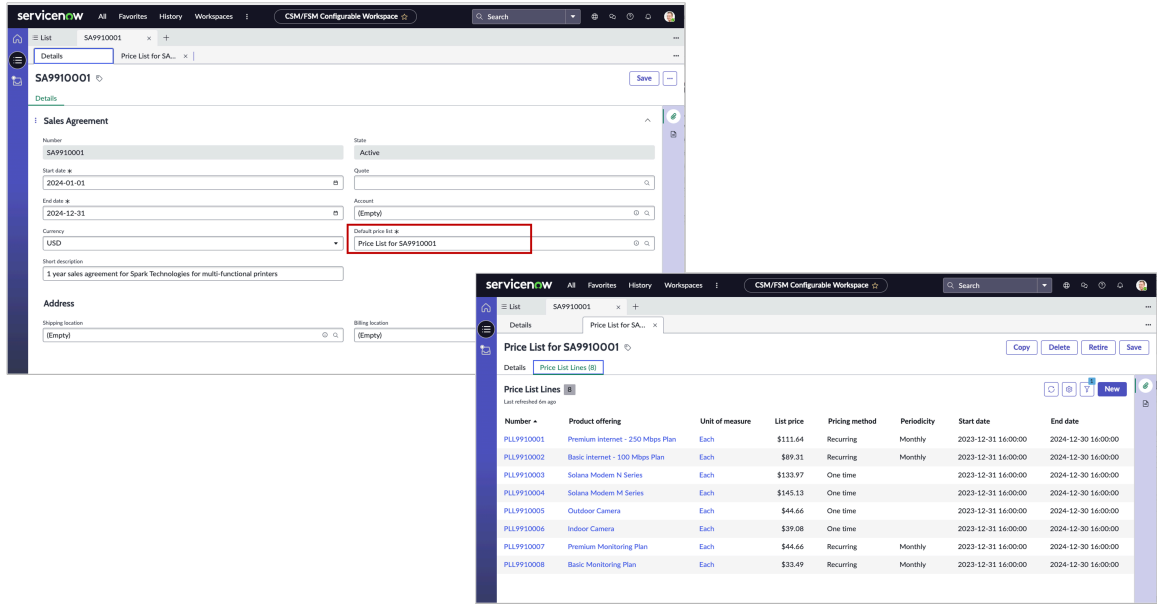
가격 책정 방법은 일회성 요금 또는 월간 및 연간 빈도의 반복되는 가격 책정 수수료입니다. 가격 책정 방법은 제품 오퍼링에서 설정되며 가격 목록 라인에 표시됩니다.

가격 목록 기능 설정 및 관리에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 [제품 가격 책정 구성](#).

판매 계약 가격 목록

이 판매 계약 기능을 사용하는 경우 판매 에이전트가 완료된 견적에서 판매 계약을 만들 때 게시된 판매 계약 가격표가 자동으로 생성됩니다. 판매 계약 가격표에는 판매 계약의 일부로 캡처되는 각 제품의 최종 단가가 반영됩니다. 판매 계약 가격 목록은 계약에 지정된 시작 및 종료 날짜에 유효합니다. 판매 계약에 대한 자세한 내용은 [을 참조하십시오 판매 계약 관리](#).

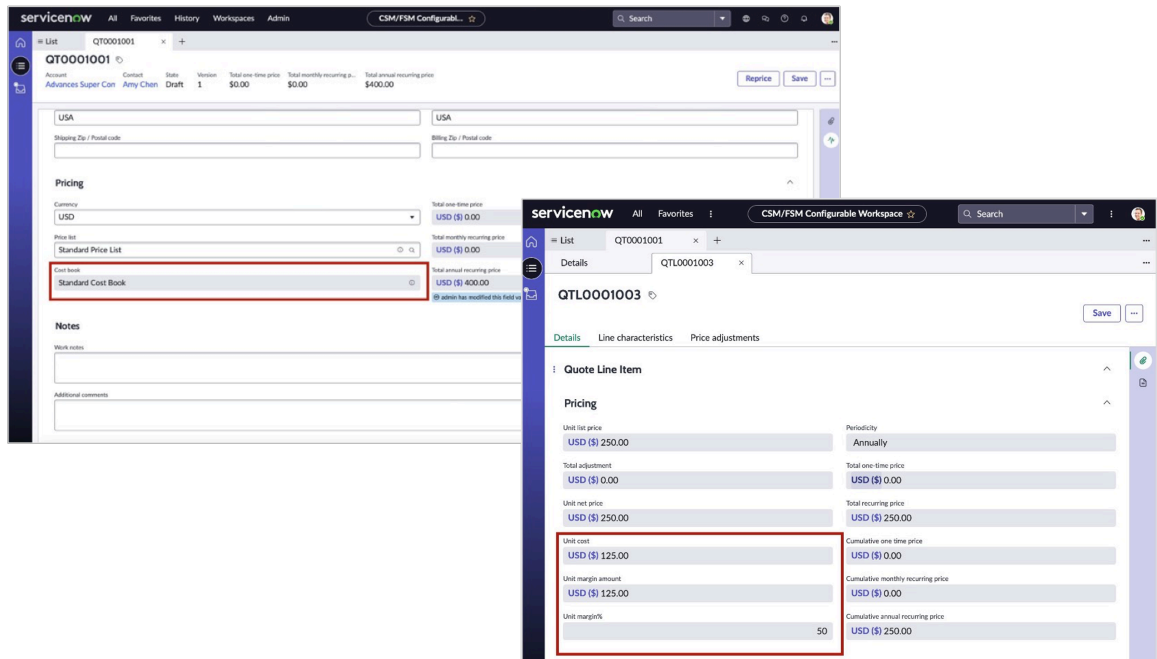
판매 계약 가격표의 예



비용 장부

비용 장부는 제품 오퍼링의 단가를 정의합니다. 이 정보는 애플리케이션에서 판매 에이전트에게 견적에 포함된 제품의 단가, 단위 마진 금액 및 단위 마진 백분율을 제공하는 데 사용됩니다. 이 정보를 사용하여 판매 에이전트는 견적 판매 가격에서 제품 제안 비용을 빼서 간단한 수익성 분석을 수행할 수 있습니다.

견적 라인의 비용 장부 상세 정보 및 여백 예



가격 책정 관리자 또는 매니저는 비용 장부를 만들고 비용 장부 라인을 추가하여 각 제품 오퍼링의 단가를 설정합니다. 또한 게시된 비용 장부와 해당 비용 장부 라인을 복사하여 비용 장부의 비용을 수정하거나(사본을 업데이트) 새 비용 장부를 생성하지 않고도 비용 장부를 재사용할 수 있습니다. 비용 장부 및 비용 장부 라인 설정에 대한 자세한 내용은 해당 **비용 장부 라인 생성** 문서를 참조하십시오. **비용 장부 생성 및 게시**. 에서 견적 관리 비용 장부 및 비용 마진 기능을 활성화하는 방법에 대한 자세한 내용은 을 참조하십시오 **견적 관리 설치 및 구성**.

비용 기반 속성 조정

가격 책정 관리자는 모델 또는 크기와 같은 특성에 따라 제품의 기본 비용을 캡처할 수 있습니다. 이러한 속성이 최종 비용에 영향을 줄 수 있기 때문입니다. 모든 비용 장부 또는 선택한 비용 장부 라인에 적용할 고정 금액 또는 백분율 마크업 또는 마크다운을 지정하여 제품에 대한 비용 기반 속성 조정을 정의할 수 있습니다. 기본 비용은 가격 책정 엔진에서 판매 견적에 있는 제품의 이익률을 계산하는 데 사용됩니다. 자세한 내용은 [비용 기반 속성 조정 생성 및 게시](#) 문서를 참조하십시오.

가격 조정

에서 Pricing Management 다음 기능에 따라 가격 인하 또는 마크업 고정 금액 또는 백분율을 지정하거나 가격 재정의 지정하여 제품의 목록 가격을 조정할 수 있습니다.

- **제품 속성:** 모델 또는 색상과 같은 제품 특성에 따라 가격 조정을 정의합니다. 자세한 내용은 [제품 속성 기반 가격 조정 생성 및 게시](#) 문서를 참조하십시오.
- **비제품 속성:** 배송 정보 또는 판매 채널과 같이 제품과 관련이 없는 특성을 기반으로 가격 조정을 생성합니다. 예를 들어 특정 지역의 고객에 대한 가격 조정을 생성할 수 있습니다. 자세한 내용은 [비제품 속성 가격 조정 생성](#) 문서를 참조하십시오.
- **번들 제품:** 번들 제품의 오퍼링에 대한 가격 조정을 생성합니다. 예를 들어, 번들은 할인된 가격 책정을 제공하므로 번들의 특정 제품 오퍼링에 대해 가격 인하 금액을 지정할 수 있습니다. 자세한 내용은 [번들 제품에 대한 가격 조정 생성](#) 문서를 참조하십시오.

가격 책정 매트릭스

가격 책정 매트릭스는 복잡한 가격 조정을 구현하고 기본 가격 목록 또는 비용 장부 선택을 관리할 수 있게 해주는 결정 규칙의 조건을 설정하는 프레임워크입니다. 예를 들어 가격 목록이 여러 개인 경우 가격 책정 매트릭스를 사용하여 에이전트가 견적 또는 주문을 생성할 때 적용할 기본 가격 목록을 결정하는 조건을 지정할 수 있습니다. Pricing Management 는 다음 매트릭스를 제공합니다.

- **가격 목록 기본 설정:** 사용할 기본 가격 목록(예: 표준 가격 목록 또는 계정별 가격 목록)을 선택합니다. 이 가격표 매트릭스 구성에 대한 자세한 내용은 [트랜잭션 헤더 또는 헤더 라인에서 기본 가격표 제어](#)를 참조하십시오.
- **비용 장부 기본 설정:** 사용할 기본 비용 장부(예: 표준 비용 장부 또는 계정별 비용 장부)를 선택합니다. 이 매트릭스를 구성하는 방법에 대한 자세한 내용은 [트랜잭션 헤더 또는 헤더 라인에서 기본 비용 장부 제어](#)를 참조하세요.
- **표준 가격 조정:** 배송 위치 또는 계정과 같은 비제품 속성을 나타내는 컨텍스트 변수를 기반으로 조정을 적용합니다. Pricing Management 는 이 매트릭스에서 사용할 수 있는 특정 시스템 정의 비제품 컨텍스트 변수를 제공하지만 시장 세그먼트와 같은 고유한 사용자 지정 변수를 만들 수도 있습니다. 가격 책정 관리자는 관리자와 협력하여 가격 책정 매트릭스에 사용할 수 있는 사용자 지정 컨텍스트 변수를 개발할 수 있습니다. 이러한 조정 구성에 대한 자세한 내용은 [비제품 속성 가격 조정 생성](#). 사용자 지정 컨텍스트 변수 구성에 대한 자세한 내용은 [사용자 지정 컨텍스트 변수를 트랜잭션 엔터티에 매핑 단원을 참조하십시오](#) 사용자 지정 컨텍스트 변수 생성.
- **구성 구성요소 가격 조정:** 제품 번들의 일부로 판매되는 제품의 가격을 조정합니다. 자세한 내용은 [번들 제품에 대한 가격 조정 생성](#) 문서를 참조하십시오.

매트릭스 확인

관리자는 시스템 정의 확인을 사용하거나 자체 확인을 설정하여 가격 책정 및 제품 자격 규칙 매트릭스에 대한 결정 테이블에 입력된 행을 확인할 수 있습니다. 이러한 유효성 검사에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [매트릭스 유효성 검사 규칙 구성](#).

가격 책정 계획

2024년 11월 릴리스 Pricing Management 부터 최종 제품 가격을 결정하기 위해 가격 계산 및 조정이 적용되는 일련의 단계를 정의하는 기본 가격 책정 계획을 제공합니다. 조정에는 가격 책정 조정 매트릭스에 설정된 가격 책정 변경이 포함됩니다. 기본 계획을 사용하거나 기본 계획을 복사하고 가격 책정 단계를 추가하거나 변경하여 조직에 맞게 사용자 지정할 수 있습니다. 자세한 내용은 [구성 가능한 가격 책정 계획](#) 문서를 참조하십시오.

가격 책정 확장

가격 책정 확장은 관리자가 가격 책정 엔진을 사용자 지정하는 데 사용할 수 있는 통합 지점으로, 외부 소스의 가격 책정 정보를 사용하거나 가격 책정 엔진 처리 논리를 제어할 수 있는 유연성을 제공합니다. Pricing Management 는 다음 확장을 제공합니다.

- **가격 목록 선택(DefaultPriceListExtensionPoint):** 견적 또는 주문 헤더에서 기본 가격 목록을 사용하기 위한 선택 논리를 변경합니다.
- **비용 장부 선택(DefaultCostBookExtensionPoint):** 견적 헤더에서 기본 비용 장부를 사용하기 위한 선택 논리를 변경합니다.
- **제품 목록 가격 가져오기(ListPriceExtensionPoint):** 다른 데이터 소스에서 직접 가격을 가져오거나 현재 가격 목록 파생을 확장합니다.
- **속성 조정 적용(AttributeAdjustmentExtensionPoint):** 제품 제조업체와 같은 다른 데이터 소스에서 속성 조정을 가져오거나 현재 조정 파생 논리를 확장합니다.
- **비용 가져오기(CostExtensionPoint):** 다른 데이터 소스에서 직접 제품 오퍼링의 단가를 가져오거나 현재 비용 장부 파생 논리를 확장합니다.
- **가격 조정 적용(PricingAdjustmentsExtensionPoint):** 다른 데이터 소스에서 제품 오퍼링에 대한 가격 조정을 가져오거나, 조정 값을 얻기 위해 표준 조정 및 구성요소 구성 규칙 매트릭스에 의존하지 않고 가격 책정 엔진 논리를 확장합니다.

자세한 내용은 [다음에서 확장점 사용 Pricing Management](#) 문서를 참조하십시오.

제품 구성기

제품 구성기는 기회, 견적 및 주문 관리 애플리케이션과 같은 다양한 판매 및 주문 관리 애플리케이션에 포함된 사용자 인터페이스로, 에이전트가 고객 요구 사항에 따라 복잡한 제품이나 서비스를 동적으로 구성할 수 있도록 합니다.

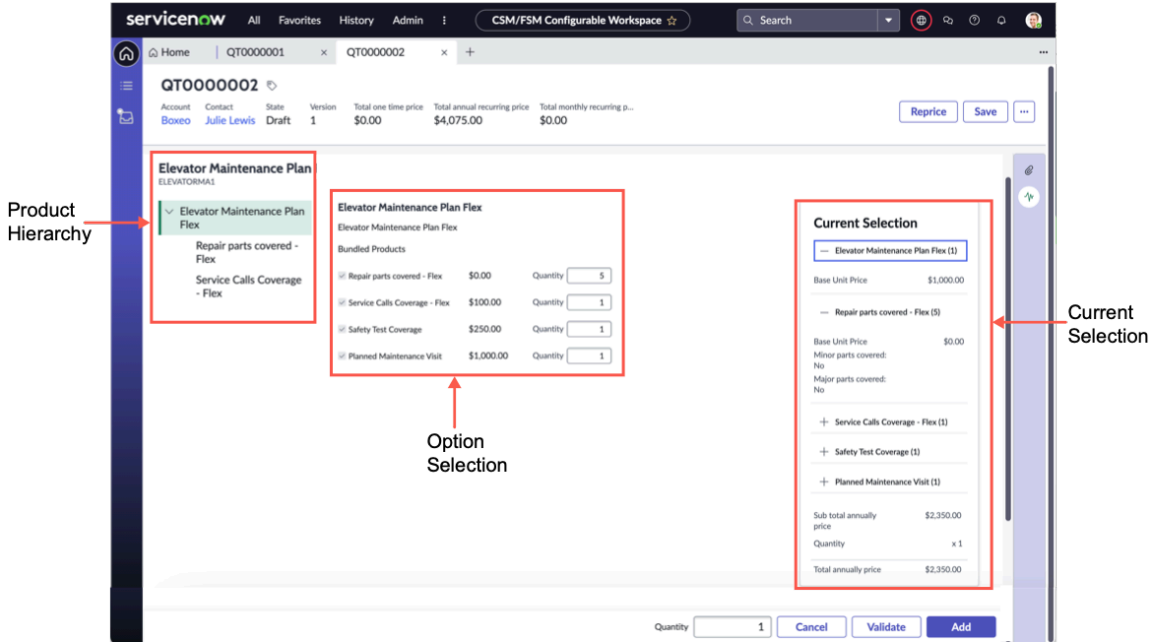
- **주:** 권리를 확인하여 이 기능에 액세스할 수 있는지 확인합니다.

인터페이스는 다음 세 가지 주요 섹션으로 구성됩니다.

- **제품 계층 구조:** 구성 가능한 제품의 상위 및 하위 제품 관계를 나열합니다. 제품 계층 구조는 관계 및 관계 그룹을 사용하여 구성됩니다. 이러한 계층 구조를 통해 에이전트는 중첩된 번들 내의 다양한 노드 또는 수준에서 제품을 탐색할 수 있습니다. 이 섹션을 제품 구성기 구성하는 방법에 대한 자세한 내용은 [문서를 참조하십시오 제품 오퍼링 관계 생성](#).
- **옵션 선택:** 선택할 수 있는 제품 옵션 또는 제품 특성 옵션을 표시합니다. 특성 및 특성 옵션은 제품 오퍼링을 빌드할 때 구성되며 이 제품 구성기 나타냅니다. 에이전트가 인터페이스를 사용할 때 시각적 표시기, 경보 메시지 및 해당 항목에 대한 상황별 정보도 표시되어 에이전트가 주문을 완료할 수 있도록 도와줍니다. 이러한 옵션 구성에 대한 자세한 내용은 [다음 문서를 참조하십시오 제품 특성 및 특성 옵션 생성](#).
- **현재 선택:** 선택한 옵션의 가격 책정이 자동으로 계산되어 표시됩니다. 선택한 옵션에 대한 가격이 표시되고 해당하는 경우 번들로 그룹화됩니다. 또한 반복 및 일회성 가격 책정 방법에 따른 소계와 합계가 표시됩니다. 자세한 내용은 [제품 가격 책정 구성](#) 문서를 참조하십시오.

관리자는 프레임워크와 함께 상태 관리 열기 제공되는 확장점과 메서드를 사용하여 제품 구성기 인터페이스를 사용자 지정할 제품 구성기 수 있습니다. 프레임워크에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [오픈 상태 관리](#).

제품 구성기 인터페이스



리드 관리

이 리드 관리 애플리케이션을 사용하면 판매 에이전트 및 판매 개발 담당자가 리드를 생성하고 이를 기회로 육성할 수 있습니다.

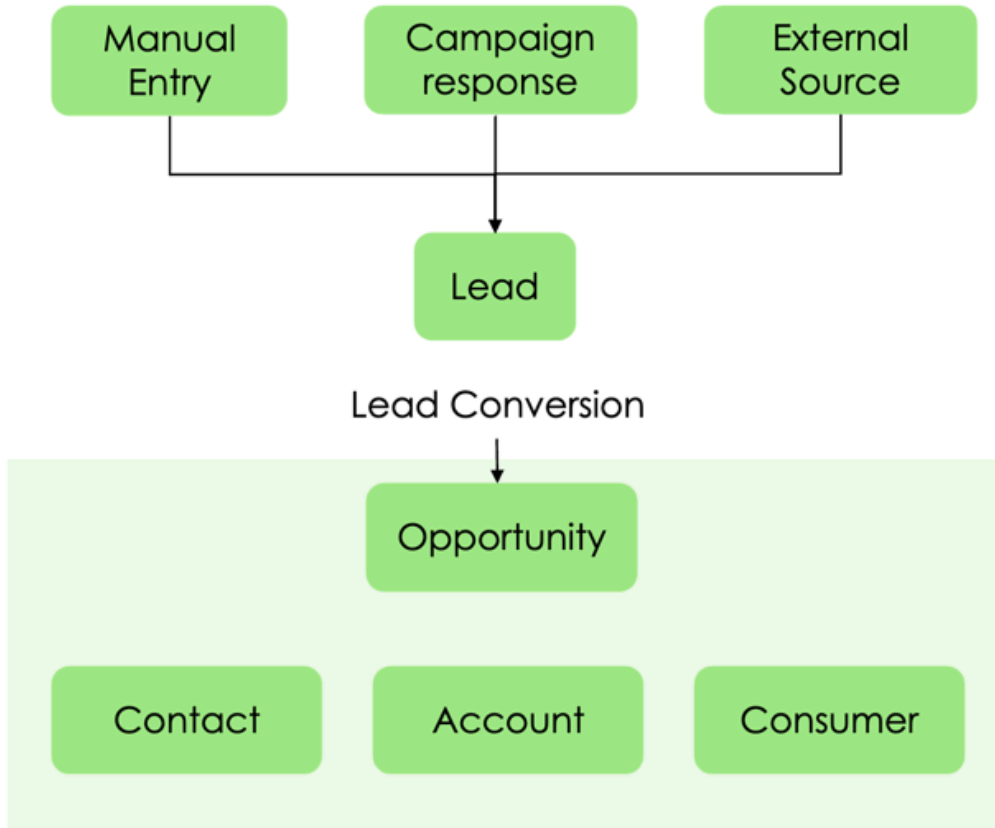
판매 주기에서 잠재 고객은 웹 사이트 양식, 소셜 미디어 또는 이벤트와 같은 다양한 채널을 통해 관심을 표현합니다. 이러한 채널을 통해 캡처한 정보를 사용하여 판매 에이전트는 리드를 생성합니다. 잠재 고객이 생성된 후에는 여러 프로세스를 거쳐 영업 기회로 전환됩니다.

프로세스에는 다음이 포함됩니다.

- 리드 점수 산정: 사전 정의된 기준에 따라 리드의 우선순위를 정하여 더욱 집중적으로 주의를 기울입니다.
- 잠재 고객 자격 평가: 잠재 고객이 영업 자격 만족 잠재 고객으로 간주되기 위해 특정 기준을 충족하는지 결정합니다.
- 리드 할당: 후속 조치를 위해 올바른 영업 개발 담당자에게 리드를 할당합니다.
- 리드 육성: 리드가 영업 준비가 될 때까지 리드와 소통합니다.
- 리드 세분화: 타겟 마케팅을 위한 산업, 행동 또는 기타 매개변수를 기반으로 리드를 분류합니다.

영업 에이전트가 리드 워크플로를 진행하고 제품 구매에 대한 고객의 관심을 인식함에 따라 리드를 검증하거나 전환하는 것이 필수적입니다. 이 프로세스에는 리드를 특정 계정에 연결하고 리드 적격성 평가를 설정하여 궁극적으로 제품 주문을 생성하는 작업이 포함됩니다.

의 리드 워크플로우 판매 및 주문 관리



다음에 할 일

설정에 리드 관리에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 리드 관리 설치 및 구성.

현금으로 연결 코어

엔터티 구성 및 매핑을 판매 및 주문 관리 통해 제품 및 서비스에 대한 워크플로우를 생성합니다. 이 워크플로우를 만들면 조직은 판매가 완료된 후 수익성 있는 비즈니스 기회, 고객 리드 및 청구, 지원 및 유지관리 요구 사항을 분석할 수 있습니다.

워크플로우 개요

제품은 식별된 시점부터 고객이 구매하는 시점까지 여러 단계와 워크플로우를 거칩니다. 워크플로우에는 제품 또는 서비스에 대한 견적 생성, 주문 생성, 판매된 제품, 설치 기반 항목, 계약 및 권리가 포함됩니다.

관리자인 경우 기본 현금으로 연결 코어 (com.snc.l2c_core) 애플리케이션을 활성화하여 조직에 대한 워크플로우를 만들고 다양한 현금으로 연결 엔터티에 대한 메타데이터를 구성합니다. 현금으로 연결 코어 (com.snc.l2c_core) 플러그인을 사용하면 판매된 제품의 수명주기 동안 조직에서 유지관리하는 워크플로우를 작성하고 빌드할 수 있습니다. 예를 들어, ServiceNow AI Platform#의 현금으로 연결 엔터티 매핑 양식에서 판매된 제품 엔터티를 소스 엔터티로 선택하고 주문을 대상 엔터티로 선택합니다. 그런 다음 이러한 엔터티와 구성을 매핑하여 판매된 제품에서 주문 플로우로의 소스에서 대상 플로우를 생성합니다. 이 매핑은 사용자에게 다양한 엔터티에 걸쳐 통합된 워크플로우 환경을 제공합니다.

i 주: 엔터티는 주문에 대한 정보가 있는 테이블 컬렉션으로 정의됩니다. 이 정보는 여러 테이블에서 수집될 수 있습니다.

엔터티 구성

현금으로 연결 엔터티 양식에서 이름과 구성 ID를 정의하여 현금으로 연결 엔터티의 정의를 구성할 수 있습니다. 이 정의는 다양한 엔터티 간에 정보의 앞뒤 플로우를 생성합니다.

엔터티 구성을 만드는 방법에 대한 자세한 내용은 [엔터티 구성 생성](#) 문서를 참조하십시오. 엔터티 매핑을 만드는 방법에 대한 자세한 내용은 [엔터티 매핑 생성](#) 문서를 참조하십시오.

재구성

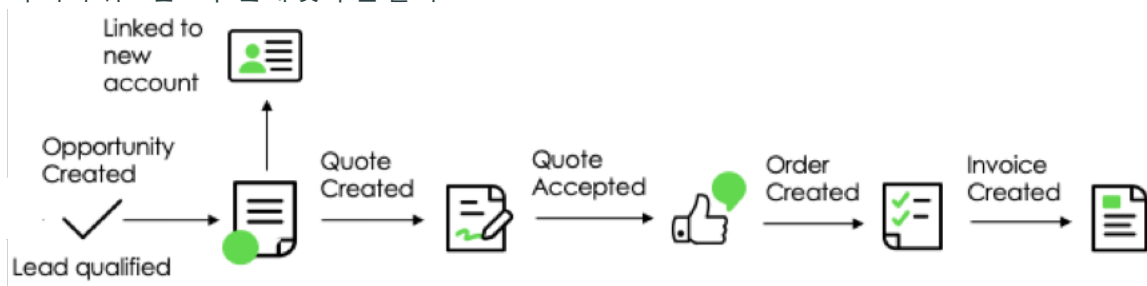
초안 상태의 주문 또는 견적을 재구성하여 구성기 UI에서 사용자 지정할 수 있습니다. 구성이 완료되면 주문과 연결된 모든 주문 라인 항목도 업데이트됩니다. 재구성에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [LeadtoCashCore - 범위 지정됨](#) .

기회 관리

이 ServiceNow[#] 기회 관리 애플리케이션을 사용하면 판매 에이전트 및 계정 담당자가 고객의 요구 사항을 분석하고 잠재 고객을 위한 제품 추천을 생성할 수 있습니다.

의 판매 및 주문 관리 기회는 고객의 요구에 따라 제품 또는 서비스에 대한 최대 정보를 제공합니다 (자격을 갖춘 리드라고 함). 제품에 대한 잠재 고객은 판매 에이전트가 잠재 고객과의 대화를 진행하고 기회를 창출하는 데 사용하는 최소한의 정보입니다.

의 기회 워크플로우 판매 및 주문 관리



기회 관리

기회 관리 인터페이스

이 기회 관리 애플리케이션은 판매 에이전트가 제품 오퍼링에 제품 카탈로그 액세스하여 쉽고 편리하게 기회를 구축할 수 있도록 돕기 위해 통합 제품 구성기 되었습니다. 인터페이스에는 기회 관리 다음 탭이 포함되어 있습니다.

기회 관리 탭

탭	설명
상세 정보 탭	기회에 대한 기본 정보를 추가합니다.
카탈로그 탭	제품 오퍼링을 검색하고 기회에 추가합니다.
요구 사항 탭	기회에 대한 제품 권장 사항을 제공하는 요구 사항 템플릿을 나열합니다.
라인 항목 탭	기회에 다른 라인 항목을 추가합니다.
경쟁사 탭	경쟁사 정보를 기록합니다.
작업 탭	기회 작업을 생성합니다.
이메일 탭	필요한 이해 관계자에게 보낼 이메일을 생성합니다.

기회 관리 탭

탭	설명
견적 탭	기회에서 직접 견적을 생성합니다.

에 가격 책정 통합 기회 관리

기회 관리 가격 책정 엔진과 통합하여 기본 가격표를 사용하고 영업 기회에 제품 오퍼링의 총 가격과 단가를 표시합니다.

기회에 추가된 제품 또는 오퍼링(PO)의 가격을 기준으로 총 가격 값이 자동으로 계산됩니다. 자세한 내용은 [기회 상세 정보 추가 및 보기](#) 및 [기회에 라인 항목 추가](#) 문서를 참조하십시오.

의 기회 관리 가격 책정은 다음과 같은 이점을 제공합니다.

- 수익 예측: 가격 책정 엔진은 에이전트가 포함된 각 오퍼링의 결합된 가격을 계산하여 기회의 총 가치를 평가하는 데 도움이 되며, 이는 팀이 거래에 대한 리소스 또는 예산 할당을 전략화하는 데 도움이 됩니다.
- 거래 우선순위 지정: 영업 팀은 각 기회의 잠재적 수익을 분석하여 재무 효과를 기반으로 거래에 집중할 수 있습니다. 예를 들어, 팀은 더 높은 잠재적 수익과 더 높은 마진을 가진 거래에 집중할 수 있습니다.
- 협상 개선 사항: 가격 책정 엔진은 영업 팀에 실시간 가격 책정 인사이트를 제공하며, 이는 영업 팀이 수익성을 유지하면서 고객의 요구 사항을 충족하는 제안을 맞춤화할 수 있도록 하여 협상 프로세스를 향상시킵니다.

가격 책정에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [Pricing Management](#).

다음에 할 일

설정에 기회 관리대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 [기회 관리 설치 및 구성](#).

판매 예측

를 사용하여 판매 예측 기회, 과거 성과 및 파이프라인 분석의 데이터를 기반으로 미래의 판매 및 수익을 예측합니다. 이 애플리케이션을 사용하여 영업 관리자는 자원을 효과적으로 할당하고, 건설적인 피드백을 받고, 정확하게 판매를 예측하여 정보에 입각한 결정을 내릴 수 있습니다.

영업 담당자는 처리 중인 영업 기회에 대해 관리자와 직접 소통하고 예측 기간 동안 성사될 것으로 예상되는 사항에 대한 통찰력을 제공합니다. 판매 예측 는 파이프라인의 거래에 대해 어떻게 느끼는지에 대한 영업 담당자의 의견과 인사이트에서 얻은 데이터를 사용합니다. 잠재 고객이 판매 파이프라인을 따라 더 오래 진행할수록 전환 가능성이 높아집니다. 예를 들어, 제품의 무료 평가판에 방금 등록한 잠재 고객은 유료 고객으로 전환할 가능성이 20% 더 높습니다. 제품 데모에 참석한 잠재 고객은 계약에 서명할 가능성이 80%입니다.

판매 관리자는 판매 담당자 그룹에 대한 전체 예측을 소유합니다. 판매 관리자는 팀 구성원으로부터 데이터를 수집하고 이러한 인사이트를 기반으로 예측을 조정합니다. 그들은 개별 담당자에 대한 판매 목표와 할당량을 설정하고 목표를 분배합니다.

주요 이점

- 자원 할당: 예상 매출 및 수익 기대치에 따라 예산과 자원을 효율적으로 할당합니다.
- 예산 편성 및 재무 계획: 예상 수익에 대한 인사이트를 제공하여 재무 계획 수립 및 예산 생성을 지원합니다.

- 판매 목표 설정: 영업 팀, 지역 및 개별 영업 담당자에 대한 판매 목표 및 할당량을 정의합니다.
- 판매 목표 추적: 에이전트와 팀에 대해 달성한 할당량 목표의 매출 및 상태를 추적합니다.

판매 예측 용어

다음 용어 목록을 사용하여 개념, 구성요소 및 구성을 이해할 수 판매 예측 있습니다.

예측 모델

예측 모델은 과거 데이터, 현재 판매 활동 및 기타 관련 요인을 기반으로 향후 판매를 예측하는 데 사용되는 프레임워크 또는 방법입니다. 이는 기업이 분기 또는 연도와 같은 특정 기간 동안 예상 판매 수치를 추정하는 데 도움이 됩니다. 사용자는 하나의 예측 모델인 기회 금액 예측만 사용할 수 있습니다. 시스템에서 현재 기회에 대한 판매 예측을 볼 수 있습니다.

예측 범주

기회의 분류는 종결에 대한 확실성 수준을 기반으로 합니다. 판매 잠재 고객이 판매 파이프라인을 따라 진행되는 시간이 길어질수록 전환 확률이 높아집니다. 예측 관리자는 이러한 범주를 구성할 수 있습니다. 기본적으로 다음 6가지 범주를 사용할 수 있습니다.

- 성공: 이미 종결되어 획득한 기회입니다.
- 커밋: 영업 담당자가 예측 기간 내에 종료될 것이라고 확신하는 기회입니다.
- 강력한 상승: 성사 가능성이 가장 크지만 약간의 불확실성이 있는 기회.
- 장점: 성사 가능성이 있지만 확실성이 낮은 기회.
- 파이프라인: 거래가 성사될지 여부가 불확실한 판매 프로세스 초기 단계의 기회.
- 생략됨: 데이터 부족으로 인해 예측에서 제외된 기회입니다.

예측 롤업 방법

예측 모델은 다양한 범주 내의 기회가 예측으로 집계되는 방식을 정의합니다.롤업에는 단일 롤업과 누적 롤업의 두 가지 기본 유형이 있습니다.

단일을 선택하면 이 롤업 방법을 통해 각 예측 범주가 해당 범주의 기회만 포함된 자체 열에 표시됩니다.

단일 롤업 방법

예측 페이지의 열 이름	예측 범주에서 롤업되는 기회
파이프라인	파이프라인
낙관적 전망	낙관적 전망
높은 낙관적 전망	높은 낙관적 전망
커밋	커밋
성공	성공

누적을 선택하면 이 롤업 방법이 누적 방식으로 예측 범주를 집계하며, 여기서 각 후속 범주에는 이전 범주의 기회가 포함됩니다. 각 누적 롤업 방법은 순서가 높은 예측 범주에서 기회를 집계합니다.

누적 롤업 방법

예측 페이지의 열 이름	예측 범주에서 롤업되는 기회
파이프라인 열기	파이프라인 + 상승 + 강한 상승 + 커밋 + 성공
누적 상승	상승 + 강한 상승 + 커밋 + 승리
누적 강한 상승	강력한 상승 + 커밋 + 승리
누적 커밋	커밋 + 성공
성공	성공

예측 일정

예측 일정은 시스템의 모든 기회를 가져오고 최신 예측 데이터를 생성합니다.

판매 할당량 관리

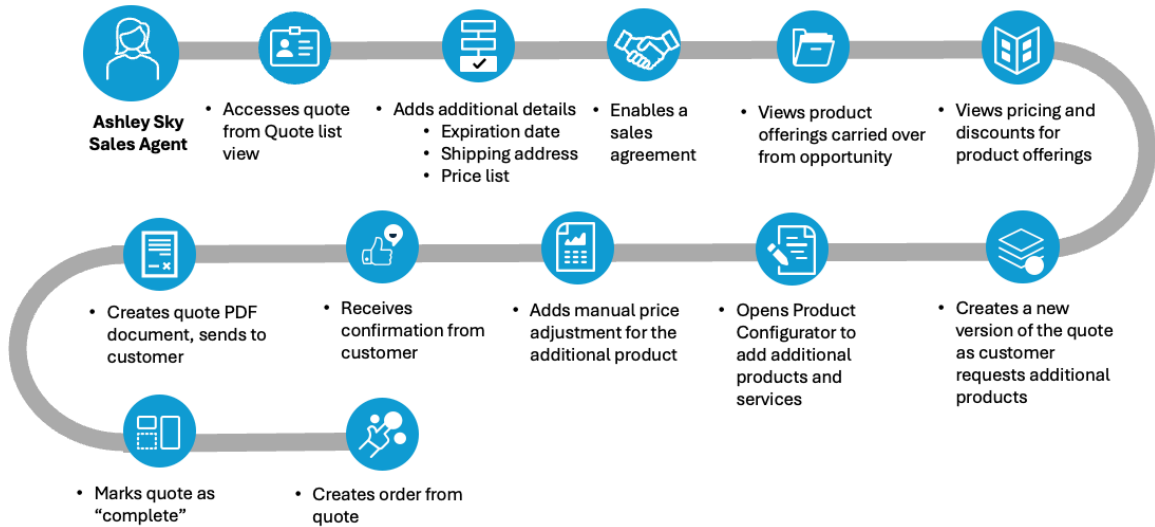
계층 구조, 역할 및 예측 기간에 따라 영업 담당자 및 관리자에게 판매 할당량 목표를 할당할 수 있습니다.

견적 관리

견적 관리는 제품 및 서비스 견적을 만들고 관리하는 데 사용되는 애플리케이션입니다. 견적 관리 별도의 애플리케이션이거나 (SOM) 애플리케이션의 일부 판매 및 주문 관리 일 수 있습니다.

견적은 특정 가격 및 관련 지불 조건으로 제안되는 제품 및 서비스에 대한 공식 제안으로, 잠재 고객 또는 소비자에게 전송됩니다. 의 판매 및 주문 관리 맥락에서 견적은 응용 프로그램에서 기회 관리 만들거나 구성에 따라 별도로 견적을 만들 수 있습니다.



의 견적 워크플로우 판매 및 주문 관리



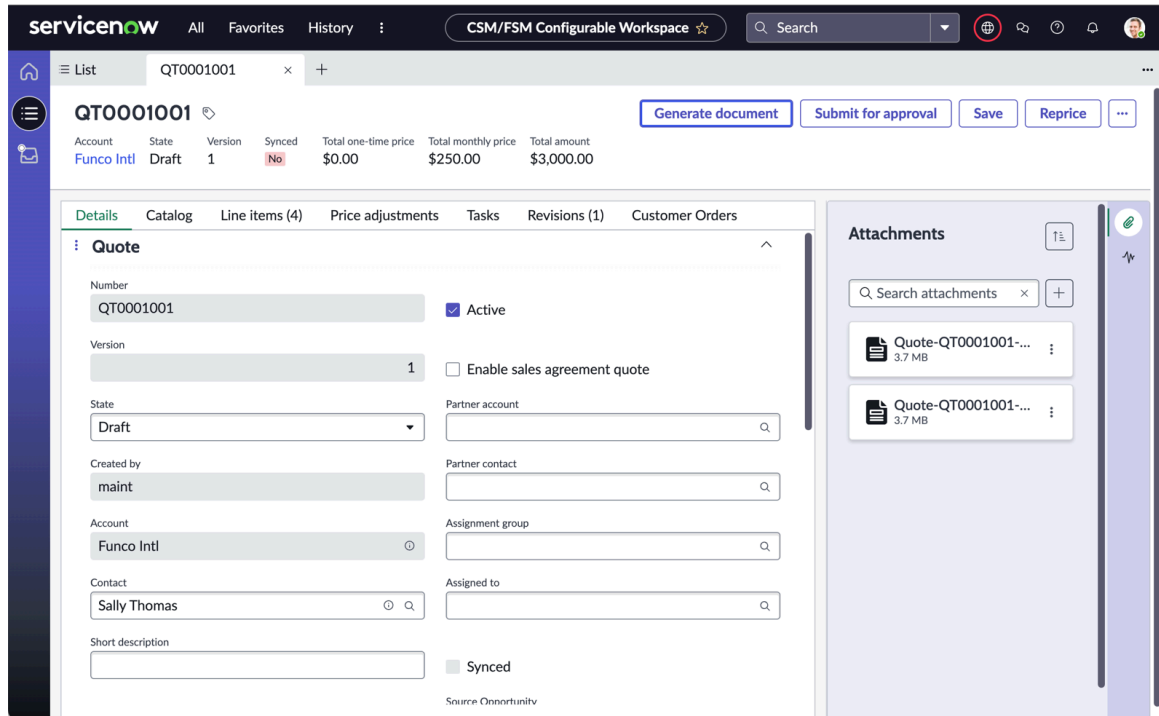
견적 관리 사용자 인터페이스

이 견적 관리 애플리케이션은 제품 오퍼링 카탈로그와 통합되어 판매 제품 구성기 에이전트가 쉽고 편리하게 견적을 작성할 수 있도록 도와줍니다. 인터페이스에는 견적 관리 다음 탭이 포함되어 있습니다.

견적 관리 탭

견적 창 탭 또는 옵션	설명
상세 정보 탭	견적에 대한 기본 정보를 추가합니다.
카탈로그 탭	를 제품 구성기 사용하여 견적에 제품을 검색하고 추가합니다. 가격 책정은 제품 오퍼링 카탈로그를 통해서도 관리됩니다.
라인 항목 탭	견적에 다른 라인 항목을 추가합니다. 각 견적 라인 항목에서 제품 특성을 업데이트하고 가격 조정을 추가할 수 있습니다.
수정 탭	여러 버전의 견적을 생성합니다.
고객 주문 탭	견적을 고객 주문으로 전환하십시오.
가격 조정 탭	가격 조정을 보고 업데이트합니다.
견적에서 판매 계약 사용	판매 계약이 활성화되면 견적 워크플로우가 변경되고 에이전트가 판매 계약에 따라 제품과 서비스를 추가할 수 있습니다.
견적 PDF 문서 생성	판매 에이전트는 견적에서 PDF 문서를 생성하여 검토 및 서명을 위해 고객에게 보낼 수 있습니다.
채널 파트너 비즈니스 조직용 견적 관리 	여러 위치에 있는 채널 파트너는 다중 파트너 판매의 경우 견적 관련 당사자를 생성하고 관리할 수 있습니다. 또한 견적 라인 항목에 대한 자세한 가격 세부 항목을 볼 수도 있습니다.
견적 관련 당사자 비즈니스 조직용 견적 관리 	일부 비즈니스 주문의 견적 라인 항목에 여러 판매자 또는 파트너를 추가할 수 있습니다. 견적 관련 당사자에는 두 가지 유형이 있습니다. <ul style="list-style-type: none"> • 권한 있는 조직: 이 유형의 조직 파트너는 견적 상세 정보에 액세스, 보기, 편집 또는 수정할 수 있는 모든 권한이 있습니다 • 나열된 조직: 이 유형의 조직 파트너는 추적 목적으로만 추가되며 견적 세부 정보를 보거나, 액세스하거나, 편집하거나, 삭제할 수 있는 권한이 없습니다.

견적 관리 상세 정보 탭



제품 오퍼링 카탈로그와 통합 견적 관리

견적 관리는 제품 카탈로그 및 가격 책정과 통합되어 견적에 제품을 더 쉽고 편리하게 추가할 수 있습니다. 에이전트는 카탈로그를 사용하여 제품 오퍼링과 제품 구성기를 찾아보고 제품에 옵션과 가격을 추가합니다. 그런 다음 그들은 단순히 인용문에 추가합니다. 가격 책정 매트릭스 규칙에 따라 가져온 가격 조정은 자동으로 추가되어 견적에 표시됩니다.

제품 구성기 사용

을 제품 구성기 통해 에이전트는 다음과 같은 방법으로 제품을 구성할 수 있습니다.

- 카탈로그에서 구성 가능한 제품 오퍼링을 찾아보고 추가하여 견적 라인을 생성합니다.
- 제품 옵션을 선택하고 제품 관계를 확인합니다.

제품 구성기 프리미티브를 사용하여 판매 및 주문 관리 견적 라인과 특성을 생성하고 업데이트합니다.

견적 라인 항목 구성 및 생성

제품 카탈로그에서 제품 오퍼를 찾아보고 추가하여 견적 라인과 특성을 생성합니다.

를 제품 구성기 사용하여 의 카탈로그 탭에서 견적 관리 특성, 옵션 및 관계를 변경하고 업데이트할 수 있습니다. 제품 구성기는 기본을 사용하여 견적 관리 견적 라인과 특성을 생성하고 업데이트합니다.

견적에 가격 조정 추가

견적 관리 가격 책정 엔진과 통합하여 견적의 제품 오퍼링에 대한 목록 가격 및 가격 조정을 가져옵니다.

자동 가격 조정은 가격 책정 엔진에서 가져옵니다. 에이전트가 수동 가격 조정을 추가합니다.

가격 조정에는 마크업, 가격 인하 및 가격 재정의가 포함됩니다. 총 조정은 각 라인 항목에 적용되며 각 라인의 누적 합계는 합계로 롤업됩니다.

견적 관리 판매 에이전트가 다음과 같은 유형의 수동 가격 조정을 추가할 수 있습니다.

- 마크업 금액 - 제품에 마크업 금액을 추가합니다.
- 마크다운 금액 - 제품에 마크다운 금액을 추가합니다.
- 마크업 % - 제품에 마크업 백분율을 추가합니다.
- 마크다운 % - 제품에 마크다운 백분율을 추가합니다.
- 가격 재정의 - 가격을 재정의하고 새 가격을 설정합니다.

에서 비용 장부 추가 견적 관리

비용 장부에는 제품 오퍼링에 대한 단가가 포함되어 있습니다. 비용 장부는 에이전트에게 다음과 같은 이점을 제공합니다.

- 이익 마진 계산: 견적 판매 가격에서 원가를 빼서 이익 마진을 계산하는 기능으로, 영업 팀이 가격 책정 전략이 원하는 이익 마진과 일치하는지 확인하는 데 도움이 됩니다.
- 할인 관리: 원가를 기준으로 견적에 할인을 적용하여 대량 구매 또는 유연한 가격 책정 전략에 대한 장기 약정을 장려하는 동시에 고객에게 수익성과 경쟁력 있는 인센티브를 유지합니다.
- 협상 지원: 고객 또는 공급업체와 협상하는 동안 원가를 참조로 사용합니다. 이는 토론을 위한 투명한 기반을 제공하여 신뢰를 구축하고 공정하고 상호 이익이 되는 계약을 촉진하는 데 도움이 됩니다.

비용 장부와 해당 구성에 대한 자세한 내용은 , [비용 장부 생성 및 게시](#), [비용 장부 라인 생성 및 견적 관리 설치 및 구성](#)를 참조하십시오 [Pricing Management](#).

에서 판매 계약 활성화 견적 관리

에서 견적 관리 판매 계약을 사용하도록 설정하면 판매 계약에 따라 제품 및 서비스를 설정하는 판매 계약 워크플로로 견적이 변경됩니다. 에이전트는 단순 제품 또는 제품 번들을 포함한 구성 가능한 제품을 판매 계약에 추가할 수 있습니다.

- 사용 가능한 모든 하위 제안 및 옵션 제품 중에서 선택할 수 있는 구성 가능한 번들입니다.
- 범주 수준 할인
- 수준 할인을 제공합니다.

제품 인벤토리 위치 설정

위치 기능을 사용하여 제품 카탈로그에서 사용할 수 있는 제품의 위치를 설정합니다.

- 견적 라인에 제품과 서비스를 추가할 위치를 선택합니다.
- 한 위치에서 다른 위치로 모든 제품과 서비스를 복사합니다.

견적을 위한 PDF 문서 생성

판매 에이전트는 검토 및 전자 서명을 위해 고객에게 보낼 수 있는 견적에 대한 PDF 문서를 만들 수 있습니다.

- 견적 PDF 문서는 고객이 전자적으로 견적에 서명할 수 있도록 하는 전자 DocuSign 서명 앱에 연결할 수 있습니다.
- 고객 브랜딩 및 로고를 반영하는 견적 PDF 문서 템플릿을 생성할 수 있습니다.
- 검토 및 승인을 위해 고객에게 보낼 수 있는 PDF 문서에 대한 견적을 제공합니다.

견적에 대한 PDF 문서 작성에 대한 자세한 내용은 [견적 PDF 문서 생성](#) 참조하십시오 [견적 PDF 문서 구성](#).

다음에 할 일

설정에 견적 관리대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 [견적 관리 설치 및 구성](#).

견적 관리 및 계약 관리 프로 통합

견적 관리 와의 계약 관리 프로 통합을 판매 및 주문 관리(com.sn_som_clm)용 계약 관리라고 합니다.

견적 관리는 판매 계약 관리 프로 에이전트가 견적에서 합법적인 판매 계약을 생성할 수 있도록 지원합니다. 법적 판매 계약은 회사와 고객 간의 판매 거래 및 계약을 확인합니다.

계약 실행을 시작하고, 보고, 관리하는 데 필요한 역할은 다음과 같습니다.

- 계약 이행자: 이 역할은 판매 에이전트 역할과 함께 할당되며 판매 에이전트가 계약을 만들고 계약 워크플로우를 실행할 수 있도록 해줍니다.
- 계약 구성자: 이 역할은 영업 운영 전문가 역할에 할당되며 영업 운영 전문가가 계약 시작 및 관련 작업에 필요한 데이터를 구성할 수 있도록 합니다.

계약 생성 프로세스는 다음 단계로 구성됩니다.

- 영업 운영 전문가는 계약 유형 및 문서 템플릿을 생성하고, 서명 규칙을 정의하고, 계약 생성 프로세스의 구성을 완료합니다. 자세한 내용은 [계약 관리 프로에서 계약 코어 설정](#) 문서를 참조하십시오.
- 그런 다음 판매 에이전트는 용지 유형, 계약 유형, 서명 유형, 시작 및 종료 날짜와 같은 필수 상세 정보를 입력하여 계약 시작 UI 작업을 통해 계약 생성 프로세스를 시작합니다.
 - 계약 시작 UI 작업은 견적이 완료된 상태인 경우에만 표시됩니다.
 - 계약 생성 양식을 제출하면 계약 요청 기록이 생성됩니다.
 - 새 계약 요청은 법무 판매 계약을 생성하는 워크플로우를 트리거합니다. 자세한 내용은 [계약 요청 시작](#) 문서를 참조하십시오.
- 계약 워크플로우가 완료되면 계약 요청의 상태가 완료 종결로 변경됩니다.

다음에 할 일

자세한 내용은 계약 관리 프로과 통합 문서를 참조하십시오.

판매 계약 관리

판매 계약 관리는 구매자와 판매자 간에 지정된 기간 동안 향후 판매 거래에 대한 견적에서 범위와 조건을 캡처하는 애플리케이션입니다.

판매 계약 관리는 별도의 애플리케이션이거나 애플리케이션의 일부 판매 및 주문 관리 일 수 있습니다.

견적은 제품 및 서비스에 대한 공식적인 제안으로, 특정 가격 및 관련 지불 조건으로 제안되며 잠재 고객에게 전송됩니다. 견적이 완료되거나 종결된 후에만 판매 계약을 생성할 수 있습니다.

- 거래와 관련된 구매자 및 판매자에 대한 상세 정보
- 계약 유효 기간
- 공급할 제품 및 서비스의 상세 정보
- 특정 제품 및 서비스: 수량 및 가격 책정

판매 계약 워크플로우: 견적-판매 계약

판매 계약 및 판매 계약 라인은 동일한 제품 오퍼링을 사용하는 견적 및 견적 라인을 기반으로 합니다.

판매 계약 라인 항목

판매 계약에서 광고 항목은 판매자가 판매하는 모든 제품 또는 서비스를 나타냅니다. 이러한 오퍼링은 간단한 항목에서 구성하거나 함께 번들로 제공되는 보다 복잡한 항목까지 다양합니다. 각 오퍼링에는 특정 기능이나 특성이 있을 수도 있습니다. 라인 항목은 제품의 특정 버전, 다양한 제품 구성의 조합 또는 제품 범주일 수 있습니다. 단일 계약에는 여러 라인 항목이 포함될 수 있습니다.

판매 계약 가격표

판매 계약에서 협상 및 확정된 제품 및 서비스의 가격을 가격 목록이라고 합니다. 이 목록은 계약에 포함된 다양한 항목에 대해 합의된 가격을 지정합니다. 판매 계약에 따라 판매 주문이 접수되면 이러한 가격 목록을 사용하여 주문 가격을 결정합니다. 이렇게 하면 판매 계약에서 협상된 조건이 해당 계약에 따른 모든 판매 거래에 일관되게 적용됩니다.

주문 관리

기업 고객을 위한 원활한 주문 경험을 생성할 수 있도록 애플리케이션에서 제공되는 기능에 주문 관리 대해 자세히 알아보십시오.

스토어에서 앱 요청

[ServiceNow Store](#) 웹 사이트를 방문하면 사용 가능한 모든 앱을 확인하고 스토어에 요청을 제출하는 방법에 대한 정보를 참조할 수 있습니다. 출시된 모든 앱의 누적 릴리스 정보는 [ServiceNow Store 버전 기록 릴리스 정보](#) 를 참조하십시오.

주문 관리 개요

주문 관리 애플리케이션을 사용하면 구성 가능하고 확장 가능하며 데이터 기반의 주문 관리 시스템을 얻을 수 있습니다. 이 주문 관리 애플리케이션은 에이전트가 고객 주문을 캡처하고 이행할 수 있는 워크플로우를 제공합니다. TSM(Telecommunications Service Management) 구독이 있는 경우 통신 제품 및 서비스를 관리하는 데 도움이 되는 워크플로우를 사용할 수 있습니다.

혜택

- 통합 기술 및 기본 제품 카탈로그를 사용하여 카탈로그 중심의 클라우드 기반 주문 처리.
- 비즈니스 요구에 따라 쉽게 구성하고 수정할 수 있는 분해 및 오케스트레이션 워크플로우입니다.
- 단일 클라우드 네이티브 플랫폼의 통합 주문 이행 및 서비스 보증 프로세스.
- 애플리케이션을 사용하는 Order Management for Telecommunications, Media, and Technology 경우 TM 포럼 기반 데이터 모델은 외부 Configure Price Quote (CPQ) 애플리케이션 및 기타 시스템과의 상호 운용성을 제공합니다.

기능

주문 캡처 및 보강

주문 관리 은 제품 및 서비스 주문을 캡처하는 다양한 방법을 제공합니다.

- 직접 주문 캡처 - 에이전트와 주문 관리자는 를 사용하여 제품 또는 서비스 주문을 입력할 수 있습니다 CSM 구성 가능 작업 공간.
- 애플리케이션을 사용 Order Management for Telecommunications, Media, and Technology 중이고 Telecommunications Service Management 구독이 있는 경우 다음 기능을 사용할 수 있습니다.
 - 제품 및 서비스 주문 개방형 API - TMF 개방형 API의 구현을 사용하여 ServiceNow 타사 시스템에서 제품 및 서비스 주문을 캡처합니다.
 - Now 서비스 브리지 통합 - 사용자 지정 통합을 구성 및 유지관리하지 않고도 애플리케이션을 사용하여 서비스 브리지 인스턴스와 고객 인스턴스 간에 직접 제품 또는 서비스 요청을 수신하고 이행합니다. 서비스 브리지 는 이러한 고객 주문의 검증, 보강, 분해 및 이행을 지원합니다. 애플리케이션 사용 서비스 브리지 시 얻을 수 있는 자세한 이점에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 [서비스 브리지 탐색](#) .

제공자인 경우 애플리케이션을 사용하여 제공자용 서비스 브리지 주문 관리 over 서비스 브리지를 사용하여 주문 관리 제품 주문을 생성하고 이행할 수 있습니다. 이 애플리케이션을 사용하여 소비자가 인스턴스의 ServiceNow 서비스 카탈로그에서 주문할 수 있는 서비스 브리지 제품을 만드는 방법에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 [서비스 브리지가 있는 제공자를 위한 주문 관리](#) 참조하십시오.

주문이 캡처된 후 주문 에이전트는 주문 보강의 일환으로 배송 위치 또는 가격 책정과 같은 기타 필요한 주문 상세 정보를 추가할 수 있습니다.

주문 분해

이행 관리자가 제품 또는 서비스 주문을 검토하고 승인하면 주문 관리에서 주문을 각 주문 라인 항목에 필요한 제품, 서비스 및 자원 주문으로 세분화합니다. 이 세부 항목은 제품 카탈로그에 설정된 사양 관계와 사용자가 생성한 분해 규칙을 기반으로 합니다. 주문 분해가 시작될 주문 관리 때 일부 정보를 사용할 수 없는 경우 현재 정보를 사용하여 특정 주문을 생성하기 위해 분해를 스택거할 수 있습니다.

주문 이행

이행 에이전트와 관리자는 이행할 주문 작업을 정의하는 오케스트레이션 계획에 따라 주문을 이행하는 데 필요한 일련의 작업을 완료합니다. 이행 중 문제를 처리하려면 다양한 도구를 사용할 수 있습니다.

- 기내 변경 주문 관리 - 고객 주문 변경을 처리합니다.
- 폴아웃 관리 - 주문 처리 오류를 식별하고 해결합니다.
- 위험 관리 - 주문 작업에 할당된 시간이 위험에 처할 때 이행 관리자에게 경보를 보냅니다.

고객 셀프 서비스를 위한 비즈니스 포털

비즈니스 고객은 비즈니스 포털을 사용하여 다음을 수행할 수 있습니다.

- 제품 카탈로그를 사용하여 제품을 찾아봅니다.
- 복잡한 제품에 대한 제품 옵션을 구성합니다.
- 주문을 생성하고 카트에서 제품을 확인합니다.
- 이행 프로세스를 검토하여 주문의 진행 상황을 확인합니다.

비즈니스 포털 설정에 대한 자세한 내용은 [비즈니스 포털 구성](#)을 참조하십시오.

주문 관리 데이터 모델

주문 관리 데이터 모델은 제품 및 서비스에 대한 고객 주문과 외부 서비스 주문을 캡처, 관리, 오케스트레이션 및 이행할 수 있는 프레임워크를 제공합니다.

주문 수명주기

주문 관리에서 고객 주문은 주문 수명주기의 여러 스테이지를 통해 이동합니다.

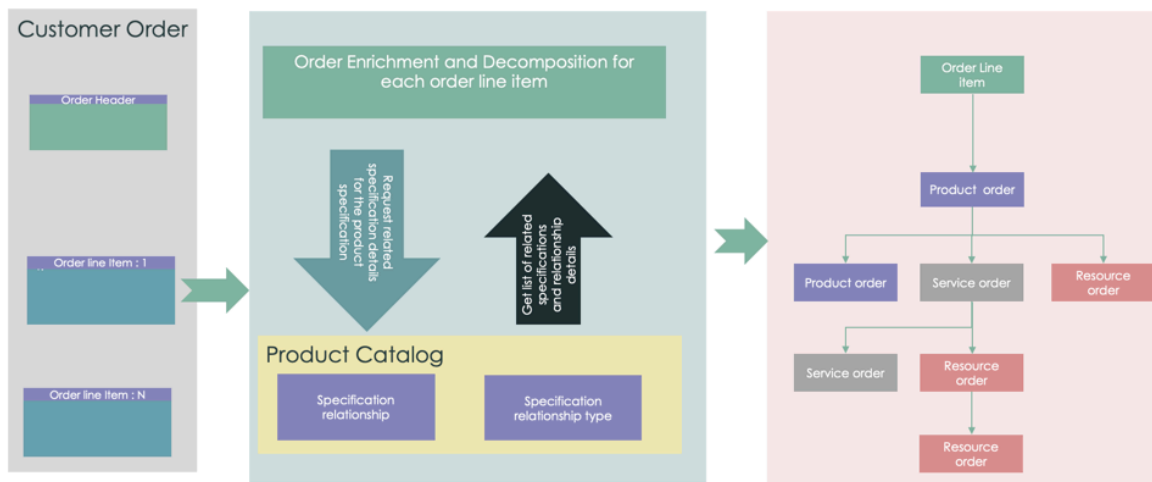
주문 life 주기

스테이지	설명
고객 주문	제품 또는 서비스에 대한 고객 요청의 엔드 투 엔드 수명주기를 관리하기 위해 캡처되고 생성되는 메인 주문 엔터티입니다.
보강	주문 분해 및 이행 프로세스에 필요한 추가 정보입니다. 청구 또는 활성화와 같은 다운스트림 애플리케이션에 필요한 주문에 속성 및 요소를 추가할 수 있습니다.
분해	이행을 위해 여러 하위 주문으로 분할되는 순서입니다.
오케스트레이션	이행 플로우를 사용하는 주문 이행 조정입니다.

주문 보강 및 분해 프로세스

고객 주문에는 하나 이상의 주문 라인 항목이 있을 수 있습니다. 보강 및 분해 프로세스에서는 제품 카탈로그의 사양 관계 정보를 사용하여 각 주문 라인 항목에 필요한 제품, 서비스 및 자원 주문을 생성합니다. 다음 다이어그램은 고객 주문을 보강하고 분해할 수 있는 방법의 예입니다.

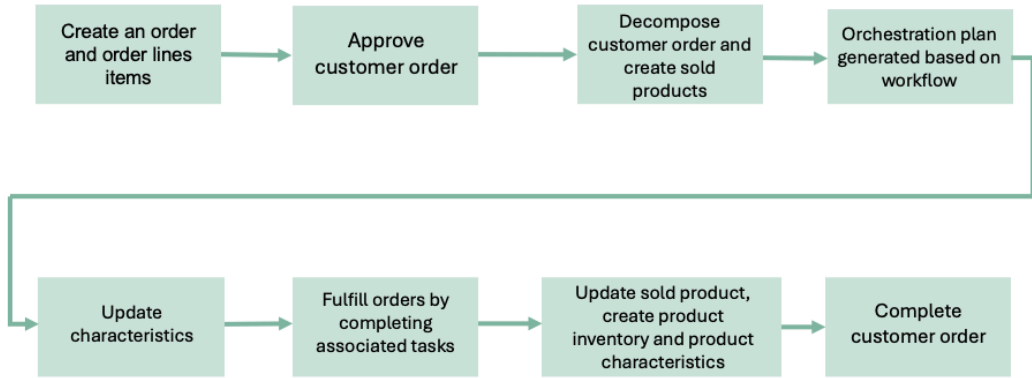
주문 보강 및 분해 프로세스



이행 계획은 의사 결정 테이블을 사용하여 제품 주문의 플로우를 일치시킵니다. 그런 다음 할당된 플로우가 필요한 주문 이행 작업을 트리거합니다.

다음 다이어그램은 통신 제품 주문에 대한 이행 프로세스의 작동 방식을 보여줍니다.

주문 이행 워크플로우 예시

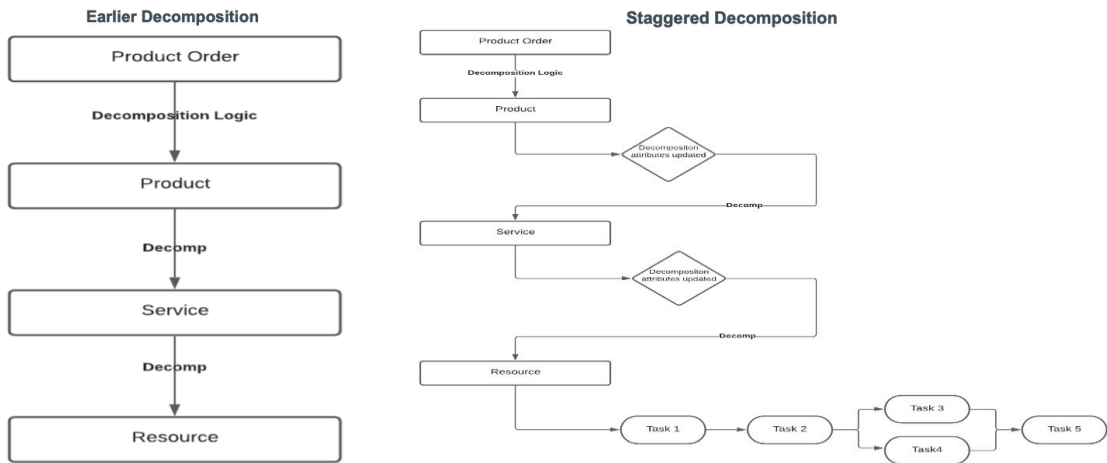


지그재그 분해

고객 주문의 분해에 시차를 두는 방법에 대해 알아봅니다. 이행이 승인된 후 전체 고객 주문을 한 번에 분해하는 대신 도메인 수준에서 사용 가능한 정보를 사용하여 고객 주문을 여러 번 반복하여 분해할 수 있습니다.

다음 다이어그램은 엇갈린 분해 프로세스의 작동 방식을 보여줍니다. 주문 및 주문 라인 항목에 대해 이미 가지고 있는 정보를 사용하여 분해 프로세스를 시작할 수 있습니다. 분해 프로세스는 현재 필요한 정보가 없는 도메인 주문(제품, 서비스 또는 자원 주문)을 건너뛸니다. 나중에 이 정보를 추가하면 분해 프로세스가 트리거되고 나머지 도메인 주문에 대한 처리가 완료됩니다.

지그재그 분해 처리



이전 분해 처리와 대조

스태거 분해를 사용할 수 있기 전에는 고객 주문이 이행을 위해 승인된 직후에 주문 분해 처리가 시작되었습니다. 주문 분해는 제품 카탈로그에 정의된 사양 관계 및 분해 규칙을 기반으로 합니다.

분해 규칙이 주문 분해 시 사용할 수 없었던 특성 값에 따라 달라지는 경우 주문 처리 시 주문 분해를 건너뛸니다. 그러나 초기 분해와 함께 스태거 분해에서는 종속 특성 값을 사용할 수 있을 때 건너뛸

주문에 대해 분해가 자동으로 다시 트리거됩니다. 특성 값은 주문 이행 사용자 또는 속성 전파 규칙에 의해 설정될 수 있습니다.

지그재그 분해의 작동 방식

주문 분해를 시차 방식으로 지원하려면 특성 값이 해당 분해 규칙에 할당될 때 이 방법을 사용하여 건너뛴 도메인 주문에 대한 분해 프로세스를 다시 트리거할 수 있습니다.

주문을 승인하면 주문 분해 프로세스가 시작됩니다. 분해 프로세스에서는 주문, 주문 라인 항목 및 카탈로그 정의에서 사용할 수 있는 정보를 사용하여 도메인 주문을 생성합니다. 또한 분해 규칙을 평가하여 대상 도메인 주문을 생성합니다. 특성 값을 사용할 수 없어 분해 기능이 분해 규칙을 평가하지 못하면 해당 도메인 주문에 대해 분해가 중지됩니다.

사용자의 작업 또는 속성 전파 규칙에서 특성 값을 사용할 수 있는 경우 분해 프로세스가 다시 트리거됩니다. 그런 다음 필요한 도메인 주문을 생성하고 주문 분해를 완료합니다. 주문 분해가 완료된 후 특성 값을 다시 업데이트하면 도메인 주문에 대한 분해가 트리거되지 않습니다.

주문 수량 지원

제품 또는 서비스의 여러 인스턴스에 대해 고객 주문을 지원하고 이행할 수 있는 방법에 대해 알아봅니다. 제품 또는 서비스의 각 인스턴스에 대한 주문 수량과 동일한 여러 도메인 주문을 생성할 수 있습니다. 이렇게 하면 고객 주문의 이행을 효율적으로 분해하고 관리할 수 있습니다.

개요

제품 또는 서비스의 인스턴스는 속도 및 메모리 크기와 같은 고유한 주문 특성 값 집합이 있는 주문된 항목을 참조합니다. 고객은 서로 다른 위치에 대해 동일한 최상위 제품 또는 서비스를 주문할 수 있지만 주문 특성이 각각 다를 수 있습니다. 예를 들어, 고객이 해당 위치 중 하나에 대해 라우터를 주문하는 경우 다른 위치에 대해 주문한 동일한 라우터 모델과 다른 메모리 크기 선택이 있을 수 있습니다. 주문 관리는 다음 시나리오에 대해 이 주문 수량 처리를 지원합니다.

고객이 항목을 주문할 때 제공하는 주문 라인 항목 수량에 대한 지원

고객이 둘 이상의 인스턴스를 사용하여 주문하는 경우 주문 라인 항목의 수량 필드는 고객 주문 라인 항목의 인스턴스 수를 캡처합니다. 그런 다음 주문 분해 프로세스는 동일한 수의 제품 또는 서비스 주문을 생성하고 각 주문에 대한 이행 프로세스를 독립적으로 관리합니다.

카탈로그 기반 특성 수량 지원

이 시나리오에서 분해 프로세스는 제품 또는 서비스 주문을 필요한 수의 도메인 주문으로 분해합니다. 이러한 도메인 주문은 제품 카탈로그에서 제품 오퍼링에 사용되는 소스와 대상 사양 간에 정의하는 수량 매핑을 기반으로 합니다. 사양 관계의 수량 매핑은 분해 프로세스를 트리거하여 이행 프로세스에 필요한 도메인 주문 수를 생성합니다.

특성 기반 수량 지원

이 시나리오에서는 도메인 주문 수량에 영향을 주는 주문 특성 값에 대한 정보가 포함된 고객 주문을 수락하고 지원합니다. 따라서 주문 분해 프로세스는 필요한 수의 도메인 주문을 생성하기 위해 다음 정보를 참조합니다.

- 수량 특성과의 사양 관계
- 특성 매핑

의 주문 캡처 프로세스 주문 관리

API 서비스 브리지를 사용하거나 애플리케이션에서 직접 주문을 캡처하여 고객의 주문을 캡처, 관리 및 이행할 수 있습니다 주문 관리 .

다음 시나리오는 에서 처리할 ServiceNow AI Platform 주문을 캡처하는 일반적인 상황을 나타냅니다.

시나리오 1: 주문 캡처 및 업로드에 API 사용

TMF622 기반 API를 사용하여 현재 주문 캡처 시스템을 인스턴스와 ServiceNow 통합할 수 있습니다. 이 통합을 사용하면 주문 캡처 시스템이 제품 또는 서비스에 대한 요청을 제출할 수 있으며, 이 요청은 인스턴스에서 이행 ServiceNow 될 수 있습니다.

i 주: TMF622 제품 주문 API REST 사양을 기반으로 하는 제공된 API에 대한 ServiceNow 자세한 내용은 [표준화된 제품 주문 OpenAPI](#) 를 참조하십시오.

이 다이어그램은 통신 주문 캡처 및 업로드 프로세스 내에서 TMF622 기반 API가 작동하는 방법을 보여줍니다.

에 대한 API 기반 워크플로우 시나리오 주문 관리



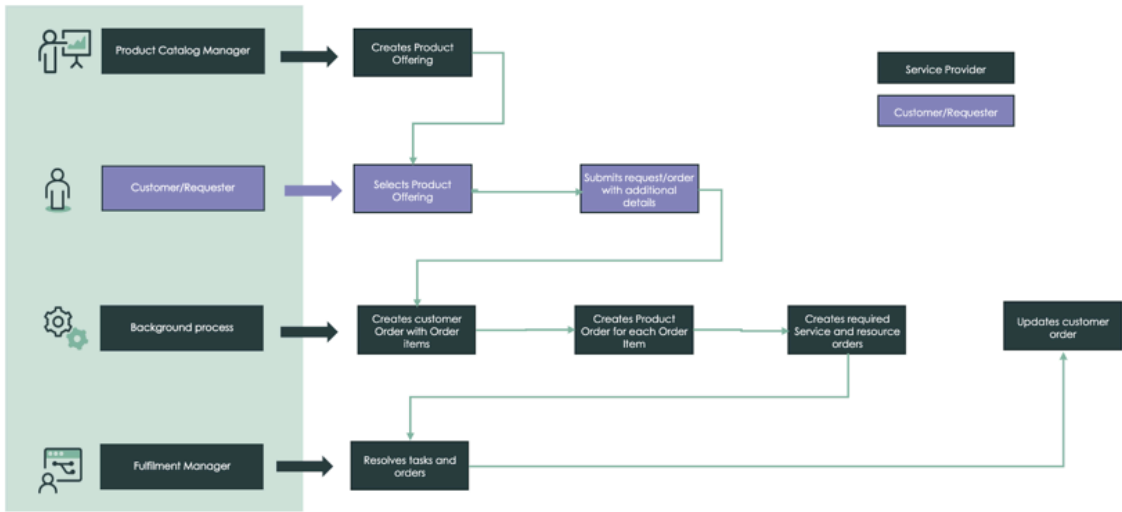
시나리오 2: 주문 캡처 및 업로드에 사용 서비스 브리지

ServiceNow 를 사용하여 서비스 브리지인스턴스를 고객 인스턴스와 통합할 수 있습니다. 이 통합을 통해 제품 오퍼링을 생성하고 고객의 인스턴스에 게시할 수 있습니다. 그러면 기업 고객이 제품 또는 서비스에 대한 요청을 제출할 수 있으며, 그런 다음 이를 이행할 수 있습니다.

i 주: 애플리케이션 사용에 서비스 브리지 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 [서비스 브리지 탐색](#) .

이 다이어그램은 통신 주문 캡처 및 업로드 프로세스 내에서 작동하는 방식을 서비스 브리지 보여줍니다.

에 대한 서비스 브리지 워크플로우 시나리오 주문 관리



에서 주문 보강 주문 관리

주문 에이전트는 누락되거나 잘못된 정보로 인해 주문 이행이 지연되거나 빠지지 않도록 주문 승인 단계 전에 주문에 필요한 모든 정보를 캡처합니다.

주문 보강 개요

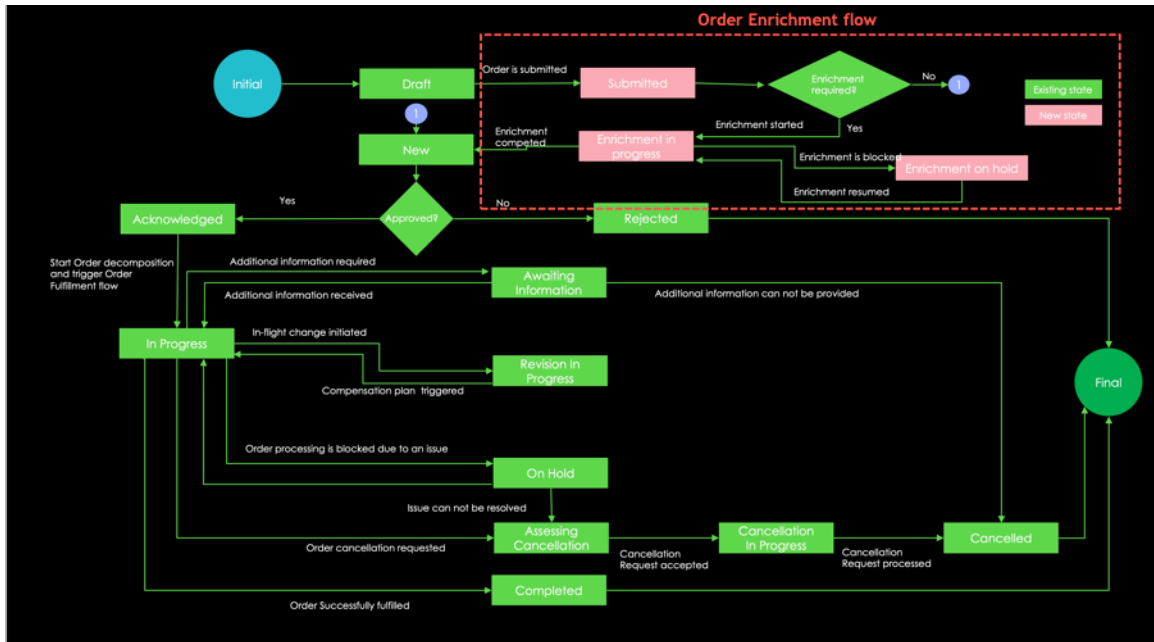
주문 보강 프로세스는 고객의 주문 에이전트에 의한 추가 주문 세부 정보를 캡처하기 위한 일련의 작업입니다.

현재 향상된 주문 캡처 프로세스에서 에이전트는 먼저 기본 주문 상세 정보를 캡처하여 시스템에서 주문을 입력합니다 주문 관리 . 주문을 승인하기 전에 주문 에이전트는 고객과 연결하여 고객의 비즈니스 요구에 따라 필요한 모든 주문 상세 정보를 얻습니다.

주문 보강 프로세스의 작동 방식

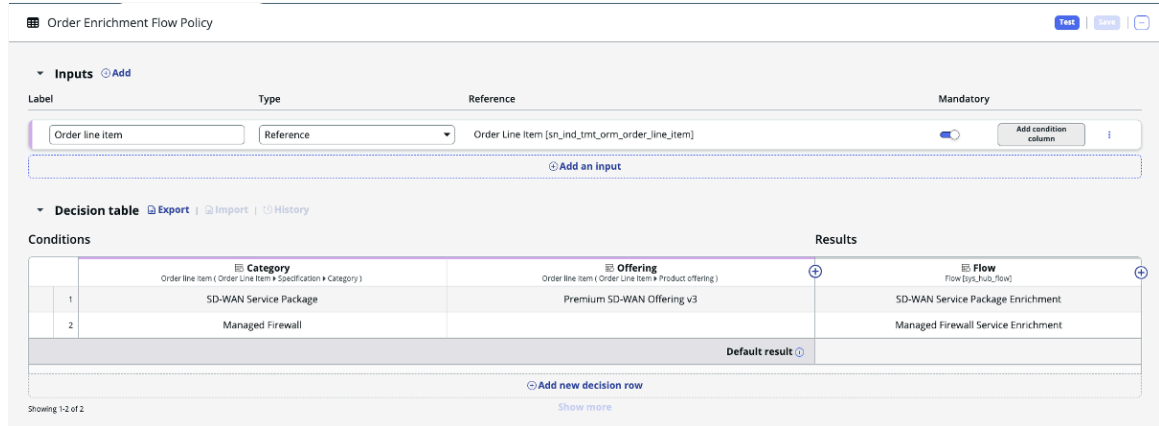
모든 주문을 보강할 필요는 없습니다. 복잡한 제품 또는 서비스 주문인 경우 에이전트는 주문을 보강하기로 결정합니다.

주문 보강 플로우



주문 에이전트는 기본 주문 상세 정보를 캡처하여 주문을 주문 관리 생성하고 주문 상태 필드가 초안으로 설정됩니다. 주문 에이전트가 주문을 제출하면 시스템은 결정 테이블에 정의된 주문 보장 플로우 정책에 따라 각 주문 라인 항목에 대해 보강이 필요한지 여부를 확인합니다.

주문 보장 프로세스에 대한 결정 테이블



주문 라인 항목을 보장 프로세스에 적용할 수 있는 경우 라인 항목을 포함한 주문의 상태가 보강 진행 중으로 변경되고 주문 보장 플로우 정책이 트리거됩니다. 플로우는 해당 주문 라인 항목에 대한 주문 보장 작업을 생성합니다. 라인 항목을 보장할 수 없는 경우 라인 항목 상태가 신규로 변경됩니다.

주문 에이전트는 주문 분해에 필요한 추가 상세 정보를 제공한 후 각 작업을 검토하고 종결합니다. 주문 보강이 완료되면 주문 라인 항목의 상태가 보강 진행 중에서 신규로 변경되고 주문 상태도 신규로 변경됩니다.

이제 주문 에이전트가 주문을 승인하거나 거부할 수 있습니다.

서비스 주문 관리

새 서비스를 활성화하거나 이전에 고객을 위해 활성화되어 고객에게 제공된 서비스에 대한 판매 후 요청에 서비스 주문을 사용합니다.

서비스 주문에는 고객을 위해 렌더링하는 서비스에 대해 엔터프라이즈에서 수행하는 추가, 변경 또는 연결 끊기 작업의 세부 정보가 포함됩니다. 서비스 제공자는 Service Order Open API를 통해 외부 외부 공급업체 고객 주문 관리 시스템에서 정보를 캡처하거나 .ServiceNow AI Platform[#]

폴아웃 관리 데이터 모델

고객 또는 서비스 주문을 이행하는 동안 발생하는 처리 문제를 관리하고 수정합니다. 폴아웃 관리를 사용하면 주문 처리 예외를 식별하고 폴아웃 기록을 생성하여 근본적인 처리 문제를 조사하고 해결할 수 있습니다. 폴아웃 관리를 사용하면 고객 또는 서비스 주문이 완료될 때까지 계속될 수 있습니다.

폴아웃 관리 데이터 모델은 작업 테이블을 확장합니다. 다음 표에서는 주문 폴아웃 처리에 적용되는 특성을 보여 줍니다.

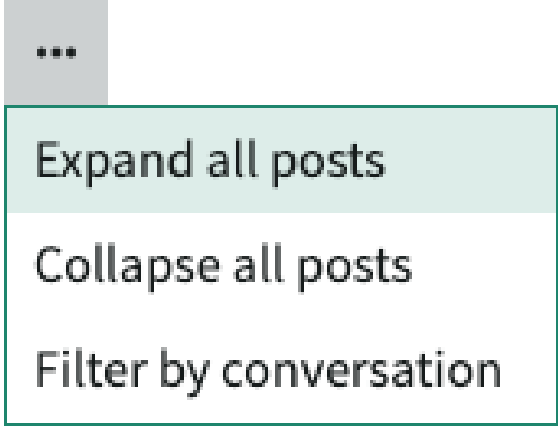
순서 폴아웃 테이블 속성

필드	설명
번호	시스템에서 할당한 고유한 폴아웃 번호로, FO 프리픽스로 시작하며 길이는 최대 7자리입니다.
담당자	폴아웃 기록에 대한 조치를 담당하는 할당된 사람의 식별자입니다.
작성자	폴아웃 기록을 생성한 폴아웃 관리자의 식별자입니다.

순서 풀아웃 테이블 속성

필드	설명
작성 날짜	풀아웃 기록이 생성된 날짜 및 시간을 포함하는 타임스탬프입니다.
상태	<p>풀아웃 기록의 현재 처리 상태를 나타내는 표시기입니다. 달리 지시되지 않는 한, 풀아웃 관리자 또는 에이전트는 풀아웃 기록이 현재 처리 주기의 어디에 있는지에 따라 풀아웃 기록에 적절한 상태를 수동으로 할당합니다.</p> <p>오픈 새 풀아웃 기록으로 현재 작업할 사람에게 할당되지 않았습니다.</p> <p>진행 중 할당되어 현재 작업 중인 풀아웃 기록입니다.</p> <p>보류 중 보류 중인 풀아웃 기록입니다. 보류를 해제할 때까지 추가 풀아웃 처리가 수행되지 않습니다.</p> <p>대기 중인 정보 보류 중이며 처리를 진행하기 전에 추가 정보를 기다리는 풀아웃 기록입니다.</p> <p>해결 일시 해결 방법이 있지만 공식적으로 종결하지 않은 풀아웃 문제입니다.</p> <p>완료로 종결 완료되어 종결된 풀아웃 기록입니다.</p> <p>취소됨 이행 관리자가 취소한 풀아웃 기록입니다. 추가 이행 처리를 수행할 수 없습니다.</p>
기원 위치	풀아웃 기록과 연결된 원래 주문 작업 기록의 식별자입니다.
활동	풀아웃 기록에 대해 발생한 처리 활동 및 필드 값의 변경 목록입니다. 활동 스트림별로 확장, 축소 또는 필터링하려면 다음을 수행합니다.

순서 폴아웃 테이블 속성

필드	설명
	<ul style="list-style-type: none"> • 추가 코멘트, 첨부 파일 또는 상태별로 필터링하려면 활동 (∇)을 클릭합니다. • 추가 옵션 아이콘(⋮)을 클릭하고 적절한 옵션을 선택합니다. 
첨부 파일	폴아웃 기록의 파일 첨부 파일입니다. 찾아보기를 클릭하여 파일을 첨부 파일로 추가합니다.

관련 정보

- [주문 폴아웃 관리](#)
- [자동 및 수동 폴아웃 기록 생성](#)
- [플로우 디자이너](#)
- [플로우](#)
- [플로우 생성](#)

의 기내 변경 주문 관리 주문 관리

인플라이트 변경 주문 관리를 사용하여 아직 이행 중인 고객 주문의 변경 사항을 관리하는 방법을 결정할 수 있습니다. 기내 변경 사항을 관리함으로써 조직은 운영 비용을 절감하고 더 나은 고객 경험을 제공할 수 있습니다.

기내 변경을 사용하여 아직 이행 중인 고객 주문을 수정할 수 있습니다. 주문에서 변경을 수락할 수 없는 반품 불가 지점(PONR)을 정의합니다. 기내 변경 사항이 수신되고 승인되면 주문 관리는 요청된 변경의 영향을 동적으로 평가하고 주문을 올바르게 오케스트레이션하기 위한 계획을 자동으로 생성합니다. 를 통해 주문 관리조직은 기내 변경 사항을 보다 쉽게 관리하고 운영 비용을 절감하며 더 나은 고객 경험을 제공할 수 있습니다.

기내 주문 요청을 변경하거나 취소하는 방법에 대한 자세한 내용은 을 참조하십시오 [기내 주문 변경 및 취소 요청 관리](#).

주문 이행을 위한 오케스트레이션 계획

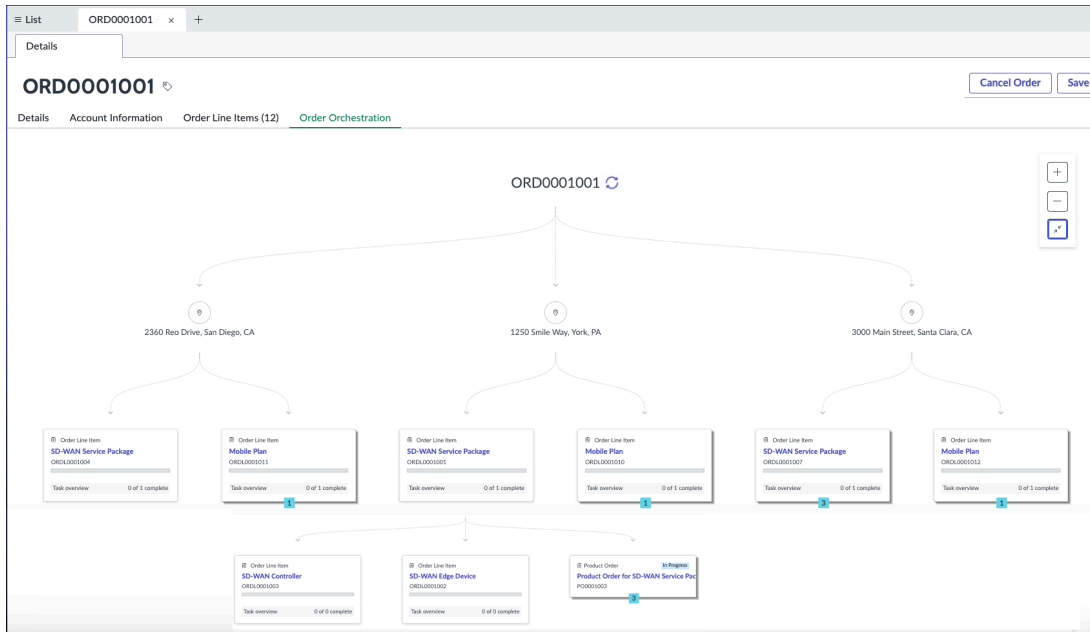
오케스트레이션 계획 UI(사용자 인터페이스)를 사용하여 고객(제품) 주문을 이행하는 데 필요한 모든 작업을 수행할 수 있습니다. 전체 주문 계층 구조, 연결된 분해된 주문의 상태, 주문 라인 항목 및 주문 작업을 볼 수도 있습니다.

오케스트레이션 계획 UI 사용

주문 이행 관리자 또는 에이전트는 오케스트레이션 계획 UI를 사용하여 주문, 주문 라인 항목 또는 도메인 주문에 대한 모든 관련 도메인 주문 및 주문 작업을 추적합니다. UI를 사용하여 관련 주문 작업 및 도메인 주문에 대한 문제를 검토하고 해결할 수도 있습니다.

다음 예는 오케스트레이션 계획 UI를 보여줍니다.

오케스트레이션 계획 UI



오케스트레이션 계획 UI를 사용하여 다음을 확인합니다.

- 주문, 주문 라인 항목 또는 도메인 주문에 대한 모든 주문 라인 항목, 도메인 주문 및 주문 작업의 계층 구조를 보여주는 그림 표현입니다.
- 도메인 주문과 주문 작업 간의 종속성입니다.
- 계층 구조 내에서 연결된 주문 라인 항목, 도메인 주문 및 주문 작업의 현재 상태입니다.

오케스트레이션 계획 UI를 사용하여 다음 작업을 수행할 수 있습니다.

1. 선택한 주문의 모든 주문 라인 항목, 도메인 주문 및 주문 작업의 계층적 시각적 표현을 봅니다.
2. 계층 구조에서 노드를 열고 추가 상세 정보를 봅니다.
3. 연결된 주문 라인 항목, 도메인 주문 및 주문 작업의 현재 상태를 확인합니다.
4. 주문 이행 프로세스에서 주문 지연 또는 폴아웃을 식별하고 시간 내에 해결합니다.

다중 사이트 주문이행

오케스트레이션 계획 UI는 여러 위치에서 이행되는 여러 제품이 포함된 고객 주문을 이행할 때 특히 유용합니다. 예를 들어 고객이 산호세, 샌디에이고, 덴버 및 댈러스 위치에 대한 SD-WAN 서비스 패키지를 주문합니다. 즉, 4개 위치 각각에 대해 최소 3개의 주문 광고 항목이 있어야 합니다.

- SD-WAN 서비스 패키지의 한 라인 항목
- SD-WAN 컨트롤러 제품에 대한 한 라인 항목
- SD-WAN Edge 제품에 대한 한 줄 항목

동일한 고객이 각 위치에 대해 선택 사항인 SD-WAN 보안 제품도 주문하는 경우 4개의 주문 라인 항목이 추가로 있습니다. 즉, 4개 위치(산호세, 샌디에이고, 덴버, 델러스)에 대해 각각 하나의 주문 라인 항목이 있습니다.

다중 사이트 주문에 주문 관리 대한 이행 프로세스를 시작하기 위해 애플리케이션은 이행을 위해 주문을 여러 도메인 주문으로 분해합니다. 도메인 주문은 분해 과정에서 생성되는 제품, 서비스 및 자원 주문입니다. 분해된 각 주문에는 여러 주문 작업이 있는 해당 이행 플로우가 있습니다. 고객에게 약속한 배송 날짜까지 주문을 이행하려면 모든 관련 도메인 주문을 완료하고 모든 관련 주문 작업을 제시 시간에 해결해야 합니다.

i 주: 데이터 모델 및 순서 분해에 주문 관리 대한 자세한 내용은 다음을 참조하십시오.

- 주문 관리 데이터 모델

관련 정보

[주문 풀아웃 관리](#)

위험 관리

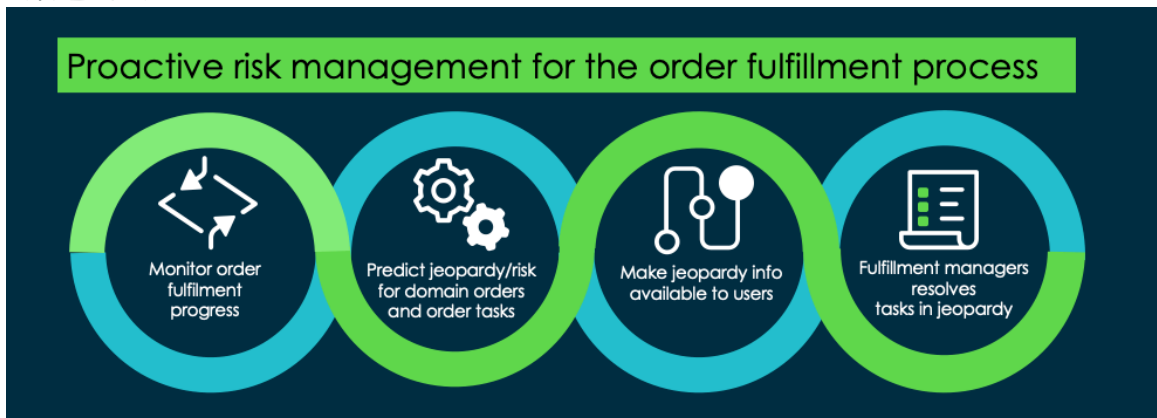
위험 관리는 이행 작업을 모니터링하고, 위험 수준을 평가하고, 할당된 작업 시간이 위험에 처한 경우 이행 관리자에게 경고하는 위험 평가 도구입니다.

위험 관리는 이행 계획에서 작업 완료 시간을 모니터링하고 보고하기 위해 함께 작동하는 애플리케이션의 여러 구성요소 주문 관리 로 구성됩니다.

작업이 예상보다 오래 걸리는 경우 시스템은 지연 백분율을 평가하고 위험 수준을 할당합니다.

에서 주문 관리 일부 고객 주문은 커밋된 시간 범위 내에 이행될 것으로 예상됩니다. 시간 약속은 제품 및 서비스의 제공 및 보증을 보장하기 위해 고객 및 CSP(고객 서비스 공급자)가 서명한 계약의 일부일 수 있습니다. 목표 날짜 및 시간 내에 주문을 이행하기 위해 CSP는 주문 관리 시스템을 사용하여 이행 진행 상황을 모니터링합니다. 위험 관리 모든 지연을 사전에 식별하고 경보를 공유하며, 이는 이행 관리자가 해결할 수 있습니다.

위험 관리 개요



위험 관리 작동 방식

위험 관리는 주문 이행 프로세스에서 작업을 추적하는 방식으로 작동합니다. 주문 작업 관계가 생성되고 작업 기간이 설정됩니다. 계획된 작업은 초안 상태로 설정되며 시작 시간과 종료 시간이 있습니다. 주문 작업이 이행되는 동안 작업에 할당된 시간 내에 지연이 발생하면 위험 경보가 트리거됩니다.

위험 관리 구성요소

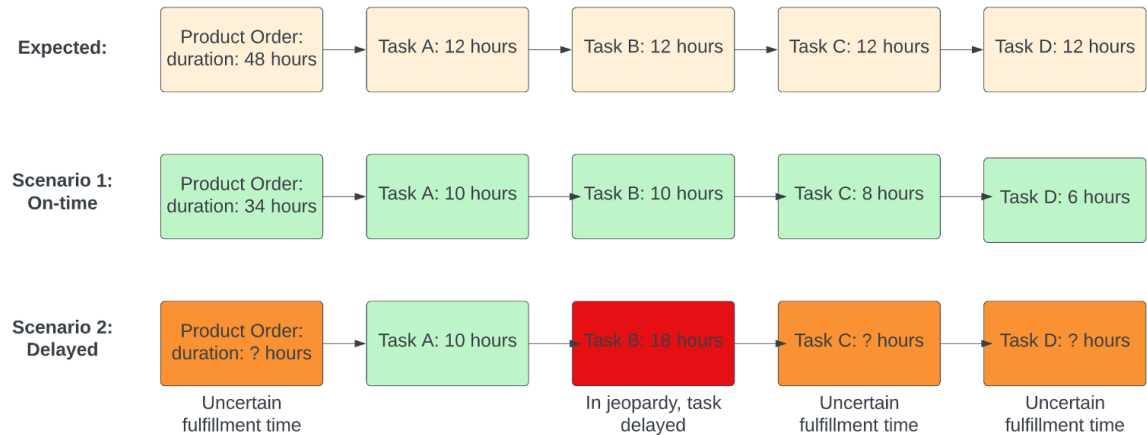
Define subflows & decision tables	Monitor order fulfillment progress	Predict jeopardy /risk	Share jeopardy info	Resolve tasks in jeopardy
<ul style="list-style-type: none"> Define subflows that create order tasks upfront and define task relationships Configure jeopardy policy decision tables 	<ul style="list-style-type: none"> Define and launch SLA for order tasks Monitor fulfillment progress and closure of domain orders and order tasks 	<ul style="list-style-type: none"> Leverage planned task date fields and date roll up logic to produce timelines for order task fulfillment progression Monitor the progress of each order task and produce jeopardy information Rollup jeopardy date changes for all order entities 	<ul style="list-style-type: none"> Use the order forms, list and orchestration UI forms to show jeopardy details for orders, domain orders and order tasks in order to prioritize tasks to take action 	<ul style="list-style-type: none"> Based on jeopardy condition, customer can implement notifications or other logic as required based on jeopardy level flag on each entity jeopardy

위험 관리 경고 수준

에서 위험 관리이행 관리자는 각 작업에 대해 서로 다른 수준의 경고를 설정할 수 있습니다. 시스템이 작업 기간을 모니터링할 때 지연이 발생하면 이행 계획에서 선행 작업과 후속 작업의 위험 수준 조정이 트리거됩니다.

다음 이미지는 몇 가지 위험 관리 구성 예를 보여줍니다.

위험 관리 시나리오



기 계 면 역

위험 관리 시나리오 이미지는 특정 위험 수준(예상됨, 정시, 지연됨)의 작업에 대한 몇 가지 시나리오를 비교합니다. 위험 관리 워크플로우의 모든 작업을 평가하고 워크플로우에서 나중에 발생하는 작업의 위험 수준을 조정합니다.

다음에 할 일

다음 링크를 사용하여 구성 및 사용 위험 관리방법에 대해 자세히 알아보십시오.

- [모니터링 위험 관리](#)

위험 관리 설정

를 Order Management for Telecommunications 설정하고 구성하는 위험 관리 방법에 대해 알아봅니다.

설계 시간 동안 이행 관리자는 다음 위험 관리 구성 및 설정 단계를 완료해야 합니다.

- 이행 하위 플로우 정의: 각 사양에 대한 오케스트레이션 계획을 생성합니다. 이행 관리자는 데모 데이터 플로우 작업을 사용하여 주문 작업 관계가 생성되도록 할 수 있습니다.
- 서비스 수준 계약(SLA) 정의 정의: SLA 정의는 각 주문 작업을 완료하는 데 걸리는 시간을 추적합니다.
- 결정 테이블 빌드: 주문 작업 기간, 위험 수준 할당 및 위험 활성화를 포함한 정보가 포함된 결정 테이블을 빌드합니다.

이행 하위 플로우 정의

를 사용하려면 위험 관리이행 관리자가 기존 이행 하위 플로우를 재구성하거나 각 사양에 대한 하위 플로우를 만들어야 합니다.

- 주문 작업이 미리 생성됨: 위험 관리를 위해 구성된 하위 플로우는 초안 상태에서 미리 주문 작업을 생성합니다.
- 주문 계획 작업 생성 플로우 작업 사용: 에서 의사 결정 빌더새 주문 생성 작업을 사용합니다.
- 작업 관계 생성: 모든 주문 작업이 생성되면 이행 관리자가 주문 작업 관계를 생성합니다.
- 이행 진행률 정의: 모든 주문 작업 및 작업 관계가 생성된 후 이행 진행률을 정의합니다.

SLA 정의 작성

SLA 정의 및 SLA 처리 플로우는 이행 계획의 작업에 연결되며 위험이 있는 작업을 완료하는 데 걸리는 시간을 추적하고 보고합니다. 자세한 내용은 문서를 참조하십시오.

- SLA 정의: 사용 사례에 따라 시작 조건, 일시 중지 조건, 취소 조건 및 재설정 조건을 설정합니다.
- SLA 기간: 작업 SLA를 만들 때 추적을 수행할 수 있도록 기간이 지정됩니다.
- SLA 처리 플로우를 정의해야 합니다. 고객은 50%, 75%, 100% 작업 SLA 진행률에서 주문 작업에 대한 위험 수준 계산을 트리거하는 데모 데이터 플로우를 사용할 수 있습니다.

를 사용하여 제품 및 서비스 사양에 연결 위험 관리의사 결정 빌더

결정 테이블은 의 Order Management for Telecommunications제품 및 서비스 사양에 연결하고 구성하는 위험 관리 데 사용됩니다.

- 주문 라인 항목 위험 수준 계산: 지연된 작업 백분율을 기준으로 주문 라인 항목의 위험 수준을 반환합니다.
- 주문 작업 위험 수준 계산: 작업 완료율을 기준으로 작업의 위험 수준을 설정합니다.
- 주문 작업 기간 할당 정책: 주문 기간 및 작업 SLA 정의를 정의합니다.
- 주문 위험 활성화 정책: 사양에 위험이 활성화되어 있는지 정의합니다.

위험 관리 사용 사례

위험 관리 사용 사례는 의 다양한 시나리오에서 Order Management for TelecommunicationsJeopardy Management가 작동하는 방식을 탐색하고 이해하는 데 도움이 됩니다.

디자인 타임 사용 사례

디자인 타임 사용 사례에서는 에 대한 Order Management for Telecommunications구성 및 설정 위험 관리 과 관련된 몇 가지 시나리오를 설명합니다.

사용 사례: 비즈니스 논리 및 워크플로우 구성

시스템 관리자는 작업과 논리를 사용하여 위험 관리 이행 하위 플로우를 구성하고 정의하고자 합니다.

제품 사양과 이행 워크플로우를 연결하는 데 사용하는 플로우 디자이너 위험 논리를 정의합니다.

- 초안 상태에서 계획된 주문 작업을 생성합니다.
- 작업 관계를 설정합니다.
- 도메인 주문에 대한 자리 표시자를 생성합니다.
- 도메인 주문의 주문 작업에 대한 관계를 생성합니다.
- 주문 작업 상태를 설정합니다.
- 위험 결정 테이블을 구성합니다.

런타임 사용 사례

런타임 사용 사례는 에 대한 Order Management for Telecommunications 실행 및 모니터링 위험 관리 과 관련된 몇 가지 시나리오를 설명합니다.

사용 사례: 고객 주문을 모니터링하는 예측 위험 지원

이행 에이전트와 관리자는 위험 관리 워크플로우를 사용하여 고객 기한이 누락된 주문의 잠재적 위험을 모니터링합니다.

- 계획된 작업 완료 날짜와 예상 날짜를 계산합니다.
- 서비스 수준 계약(SLA)에 대한 주문 작업을 모니터링합니다.
- 주문 작업 및 주문 라인 항목에 대한 SLA 임계치를 트리거합니다.
- 주문 입력 양식에 필요한 대로 위험 수준을 업데이트합니다.
- 완료되는 주문 작업에 대해 계획된 날짜를 롤업합니다.

사용 사례: 주문 지연 분해 지원 ## ##

이행 관리자와 에이전트는 주문 지연 해체가 발생할 때 지연 주문 라인 항목이 발생할 때마다 워크플로우 논리가 위험 관리 다시 시작될 것으로 예상합니다.

- 완료된 분해된 주문 라인 항목, 계획된 작업이 추가되면 워크플로우가 위험 관리 다시 시작됩니다.
- 새 계획된 작업은 반복되는 모든 작업에 대해 벤치마킹되고 날짜 롤업을 포함하는 작업 SLA를 할당합니다.

사용 사례: 기내 주문 지원 ## ##

이행 관리자와 에이전트가 주문을 일시 중지하려고 합니다 위험 관리 . 주문 수정이 승인되면 위험 모니터링이 다시 시작됩니다.

- 수정이 진행 중이고 모든 작업이 보류 중: 위험 모니터링이 중단됩니다.
- 주문 수정 승인됨: 작업 상태가 보류 중 상태에서 이전 상태로 전환되고 예정된 작업이 예약된 상태로 전환됩니다.
- 위험 논리는 계획된 날짜와 예상 또는 예상 날짜와 같은 날짜를 다시 계산합니다.
- 날짜를 벤치마킹합니다.
- 날짜 롤업 논리가 실행되고 계획된 날짜와 예상 날짜의 새 시작 및 종료 날짜가 반영됩니다.

위험 관리 역할 및 가상 사용자

의 주문 관리 역할과 가상 사용자가 채택 위험 관리를 통해 어떻게 변경될 수 있는지 자세히 알아보십시오.

위험 관리의 역할

다음 표에는 활성화될 때 위험 관리의 주문 관리 역할과 가상 사용자가 나열되어 있습니다.

의 가상 사용자 및 역할 위험 관리

가상 사용자	책임	역할
시스템 관리자	<ul style="list-style-type: none"> 에 대한 위험 관리이행 플로우를 구성합니다. 위험 이행 정책을 정의하는 모든 위험 관련 결정 테이블 규칙 세트를 구성합니다. 작업에 대한 서비스 수준 계약(SLA) 정의를 구성합니다. 기존 워크플로우를 검토 및 업데이트하고 업데이트가 필요한 경우 위험 조치를 추가합니다. 위험 결정 테이블을 검토하고 업데이트합니다. 	관리자
주문 이행 관리자	<ul style="list-style-type: none"> 주문 영향에 대한 주문 위험 데이터를 검토합니다. 해결을 위해 적절한 숙련된 에이전트에게 작업 위험 우선순위를 할당합니다. 위험 정보를 사용하여 고객 주문의 적시 이행을 추적하고 모니터링합니다. 위험 위험을 사전에 완화합니다. 필요에 따라 주문 위험 관련 문제를 에스컬레이션합니다. 	sn_ind_tmt_orm.order_fulfilment_manager
주문 이행 에이전트	<ul style="list-style-type: none"> 위험 데이터에 대한 작업 진행 상황을 추적, 모니터링 및 검토하고, 잠재적인 위험 관련 문제에 대해 사전 예방적으로 조치를 취합니다. 위험 문제를 이행 관리자에게 적절하게 에스컬레이션합니다. 	sn_ind_tmt_orm.order_fulfilment_agent
서비스 주문 관리자	<ul style="list-style-type: none"> 잠재적인 서비스 주문 영향에 대한 서비스 주문 위험 데이터를 검토합니다. 해결을 위해 적절한 숙련된 에이전트에게 작업 위험 우선순위를 할당합니다. 위험 정보를 활용하여 고객 주문의 적시 이행을 추적하고 모니터링합니다. 	sn_ind_tmt_orm.service_order_manager

의 가상 사용자 및 역할 위험 관리

가상 사용자	책임	역할
	<ul style="list-style-type: none"> 위험 위험을 사전에 완화합니다. 필요에 따라 위험 관련 문제를 에스컬레이션합니다. 	
서비스 주문 에이전트	<ul style="list-style-type: none"> 위험 데이터에 대한 주문 작업 진행률을 추적, 모니터링 및 검토합니다. 주문 위험 영향을 이행 관리자에게 에스컬레이션합니다. 	sn_ind_tmt_orm.service_order_agent

제품 간의 수평적 관계

호환성 규칙을 사용하여 제품, 서비스 및 자원 사양 간의 수평 관계를 정의할 수 있습니다.

제품 카탈로그를 생성할 때 상위 엔터티와 하위 엔터티 간의 관계인 수직 관계를 생성할 수 있습니다. 제품 카탈로그 관리자는 제품 카탈로그에서 호환성 규칙을 정의하여 제품과 제품, 제품과 서비스 또는 제품과 자원 사이의 관계인 수평적 관계를 활성화할 수도 있습니다.

수평 관계 사용

호환성 규칙에는 제품, 서비스 및 자원 사양 간의 수평적 관계가 포함됩니다. 고객은 제품이 형제 또는 동료와 같이 동일하거나 다른 제품 오퍼링의 다른 제품에 의존할 수 있는 엔터프라이즈 제품을 주문할 수 있습니다.

VoIP(Voice over Internet Protocol)와 인터넷 서비스 간의 관계와 같은 수평적 관계의 예를 살펴보겠습니다. VoIP는 활성 인터넷 연결이 필요하지만 VoIP와 인터넷 서비스는 다른 제품 계층 구조에 정의되어 있습니다. 수평 관계를 사용하면 제품 카탈로그에서 VoIP와 인터넷 서비스 간의 관계를 정의하여 VoIP에 대한 주문 생성 프로세스를 지원하고 주문을 이행할 수 있습니다.

대규모 고객 및 소비자 주문을 위한 비동기 주문 처리

CSP(통신 서비스 공급자)의 관리자인 경우 애플리케이션에서 비동기 주문 처리를 사용하여 대량의 엔터프라이즈, 다중 사이트 고객 주문 및 소비자 주문을 지원할 수 있습니다 ServiceNow[#] 주문 관리 .

비동기 주문 처리 개요

CSP는 기업 고객과 소비자를 모두 지원합니다. 일반적으로 기업 고객의 주문은 대규모 다중 사이트 주문이고 소비자의 주문은 대량 주문입니다.

Telecommunications Service Management 구독이 있는 경우 제품 주문 열기 API를 사용하여 애플리케이션에서 주문을 주문 관리 받을 수 있습니다. 주문 처리는 다음 세 스테이지를 거칩니다.

- 주문 확인
- 주문 수집
- 주문 생성

동기 주문 처리의 작동 방식

동기 주문 처리를 사용하면 API를 통해 애플리케이션에서 주문을 받습니다. 주문 관리. 그런 다음 주문 확인 후 고객 주문 테이블에서 주문 기록이 동시에 생성됩니다.

관리자는 에서 및 `create_service_order_validation_sync` 시스템 속성을 True(기본값) 또는 False로 설정하여 ServiceNow AI Platform로 설정하여 `create_product_order_validation_sync` 동기식 주문 처리를 위한 순서 확인을 활성화하거나 비활성화할 수 있습니다. 동기식 주문 처리는 많은 수의 고객 주문 기록을 생성할 때 비동기 주문 처리보다 시간이 더 오래 걸립니다.

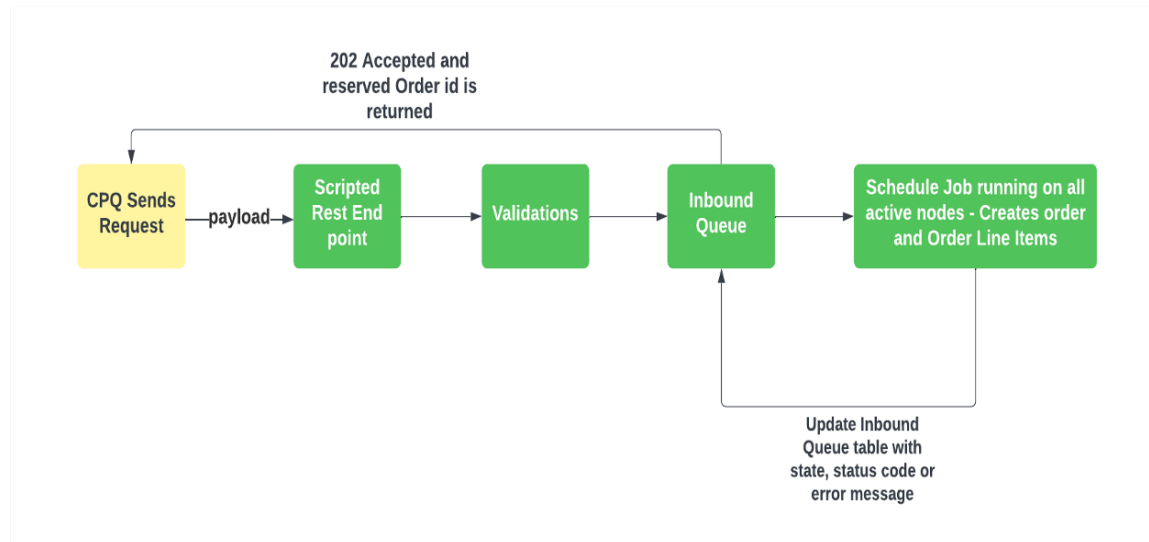
비동기 주문 처리의 작동 방식

비동기 주문 처리에서는 대량의 주문 또는 많은 수의 주문 페이로드가 외부 CPQ(구성, 가격 및 견적) 시스템에서 애플리케이션의 Product Order Open API(스크립팅된 REST 엔드포인트)를 통해 수신됩니다. 주문 관리. 주문 상세 정보가 먼저 확인된 다음 인바운드 큐 [sn_tmt_core_inbound_queue] 테이블에 삽입됩니다. 확인 오류가 있는 경우 응답에 오류 메시지가 반환됩니다.

이 확인은 제품 주문의 `create_product_order_validation_async` 경우 시스템 속성과 서비스 주문의 경우 시스템 속성으로 관리됩니다. 이러한 속성은 인바운드 큐[sn_tmt_core_inbound_queue] 테이블에 주문이 삽입되기 전에 주문의 비동기 처리에서 확인을 제어합니다. 기본값은 True로 설정됩니다.

주문 상세 정보가 성공적으로 확인되면 예약된 작업이 실행되어 인바운드 큐 [sn_tmt_core_inbound_queue] 테이블에서 기록을 선택한 다음 다음 다이어그램과 같이 고객 주문 테이블에 항목을 생성합니다.

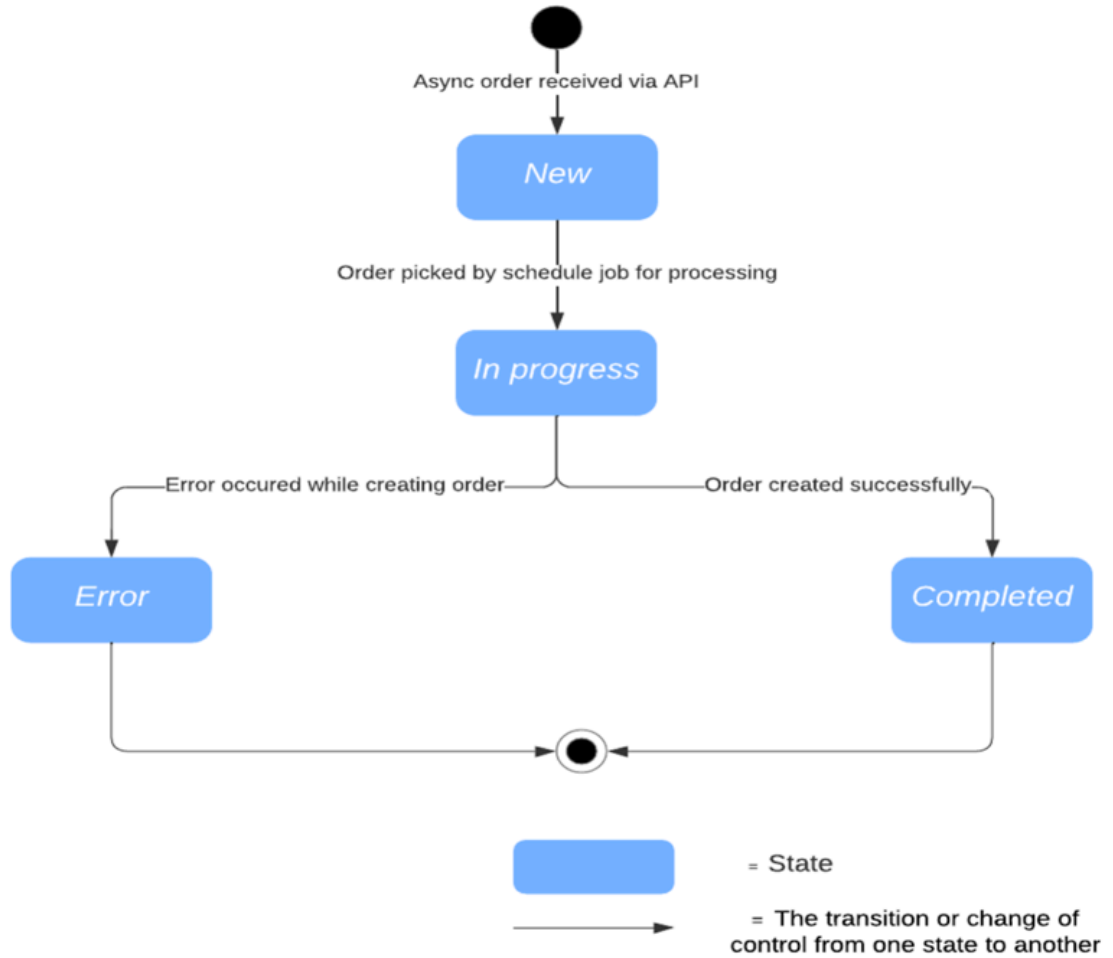
비동기 주문 처리 워크플로우



비동기 주문 처리는 다음 단계를 따릅니다.

1. 제품 주문 오픈 API를 활성화해야 합니다. 새 매개변수 모드를 사용하면 API가 주문을 동기 또는 비동기적으로 처리할 수 있습니다. API에 대한 자세한 내용은 [Product Order Open API](#) 를 참조하십시오.
2. 비동기 모드의 Product Order Open API를 통해 대량 주문 또는 많은 수의 주문 페이로드를 수신한 후 주문 세부 정보가 먼저 확인됩니다. 주문 세부 정보에는 제품 오퍼링, 주문 라인 항목, 주문 사양, 주문 라인 항목 특성 및 주문 라인 항목의 사양 관계가 포함됩니다.
3. 주문 세부 정보의 유효성 검사가 완료되면 인바운드 큐 [sn_tmt_core_inbound_queue] 테이블에 고유한 기록 ID가 있는 각 주문에 대한 항목이 생성됩니다. 다음 다이어그램에서는 인바운드 큐 상태 모델의 작동 방식을 보여줍니다.

Inbound Queue State Model



4. 인바운드 큐 [sn_tmt_core_inbound_queue] 테이블에서 모든 주문이 캡처되면 예약된 작업이 실행되어 신규 상태의 기록에 대한 고객 주문을 생성합니다.

5G 슬라이스 네트워크 주문

통신 서비스 제공업체(CSP)는 기술 카탈로그에서 5G 서비스를 정의하고 슬라이스된 네트워크에 대한 이러한 주문의 생성 및 이행을 관리할 수 있습니다.

네트워크 슬라이싱

네트워크 슬라이싱은 물리적 네트워크를 여러 개의 개별 네트워크로 분할하는 방법을 말합니다. 이러한 개별 네트워크를 슬라이스라고 합니다.

CSP는 5G 네트워크를 슬라이싱하여 다음 작업을 수행할 수 있습니다.

- 제품 카탈로그에서 필요한 슬라이스 속성을 사용하여 슬라이스 템플릿을 만들고 관리합니다.
- 슬라이스 템플릿을 사용하여 슬라이스 서비스를 정의함으로써 슬라이스 사양을 지원합니다.
- 기존 제품 주문 API를 통해 외부 시스템에서 슬라이스 주문 수집을 지원합니다.

- 슬라이스 주문을 분해하고 분해된 주문에 대한 이행 워크플로우를 트리거합니다.
- 서비스 주문 개방형 API를 사용하여 NSMF(네트워크 슬라이스 관리 함수)와 같은 사우스바운드 시스템으로 사우스바운드 속성이 있는 사우스바운드 슬라이스 주문을 트리거합니다.

슬라이싱 순서 관리 방법

제품 카탈로그 관리자는 템플릿 특성 및 템플릿 특성 옵션을 정의하여 제품 카탈로그에 템플릿을 생성합니다. 제품 카탈로그 관리자가 템플릿 생성을 마치면 제품 카탈로그에 게시합니다. 이 프로세스를 통해 제품 카탈로그 관리자는 5G 네트워크 서비스에 대한 슬라이스 속성 및 속성 값을 사용하여 다양한 유형의 슬라이스에 대한 템플릿을 생성할 수 있습니다.

그런 다음 제품 카탈로그 관리자는 슬라이스 템플릿을 다양한 사양 범주와 매핑합니다. 제품 카탈로그 관리자는 의사 결정 빌더의 템플릿 선택 정책 결정 테이블을 사용하여 매핑을 수행합니다. 사용자가 사양 범주를 선택하면 매핑된 템플릿이 서비스 사양 양식에 자동으로 채워집니다. 서비스 사양 양식 필드에 대한 설명은 다음 문서를 참조하십시오 .

i 주:

- 사양 범주가 여러 템플릿과 매핑된 경우 최근에 게시된 템플릿이 서비스 사양에 있는 것으로 간주됩니다.
- 사양 범주가 템플릿과 매핑되지 않은 경우 기본 범주-템플릿 매핑은 서비스 사양에 있는 것으로 간주됩니다.

그런 다음 제품 카탈로그 관리자는 템플릿을 사용하여 5G 서비스에 대한 새 사양을 정의합니다.

5G 서비스 사양이 생성된 후 슬라이스 주문 생성 및 이행 프로세스에 사용할 수 있습니다. 5G 슬라이스 주문 프로세스는 애플리케이션의 기존 주문 승인, 분해 및 이행 프로세스를 주문 관리 따릅니다.

외부 제품 인벤토리 ID

애플리케이션에서 외부 CPQ(구성, 가격 및 견적) 시스템의 제품 인벤토리 ID 를 사용하여 제품 및 서비스 주문에 대한 다양한 작업에 대한 주문 이행 플로우를 주문 관리 완료할 수 있습니다.

외부 제품 인벤토리 ID 개요

애플리케이션을 사용하는 주문 관리 경우 향상된 TM Forum의 Open API를 사용하여 제품 및 서비스 주문을 생성, 변경, 연결 해제, 일시 중단 및 재개할 수 있습니다. 주문 캡처 및 이행 프로세스 후 제품 인벤토리 기록에 대해 시스템 생성 ID가 생성되어 향후 여러 주문 작업 유형의 인벤토리에 대한 요청을 관리합니다.

외부 ID 사용

외부 인벤토리 ID가 지원되면 다음 작업을 수행할 수 있습니다.

- 제품 및 서비스 API를 통해 시스템의 외부 제품 인벤토리 ID를 주문 관리 캡처합니다.
- 새 주문에 대한 새 테이블에 외부 인벤토리 ID를 저장하고 주문 이행 후에 생성된 제품 인벤토리 기록과 연결합니다. 또한 주문 이행 프로세스 중에 기내 수정에 대한 외부 제품 인벤토리 테이블의 ID를 업데이트합니다.
- 외부 CPQ 또는 사우스바운드 시스템이 외부 인벤토리 ID를 사용하여 주문 관리 시스템에서 제품 인벤토리에 대한 주문을 제출, 변경, 연결 해제, 일시 중단 및 재개할 수 있도록 허용합니다.

i 주: 또한 제품 인벤토리 열기 API를 사용하여 외부 제품 인벤토리 ID를 제품 인벤토리 기록과 매핑할 수 있습니다. 자세한 내용은 [제품 인벤토리 오픈 API](#) 문서를 참조하십시오.

판매 후 지원

판매 후 지원 에 대한 고객 서비스 관리(CSM) 애플리케이션은 계약 및 권리를 표준화, 구성, 관리 및 사용하는 솔루션을 제공합니다.

판매 후 지원 개요

판매 후 지원 애플리케이션을 사용하여 초기 오퍼부터 계약 완료까지 CSM Configurable Workspace 내에서 직접 계약을 관리할 수 있습니다. 또한 고객 계약 및 권리 수명주기 변경, 범위 수정, 취소도 관리할 수 있습니다. 이 애플리케이션을 사용하면 권리를 추적하고 계약 준수를 개선할 수 있습니다.

고객 계약은 고객과 조직 간의 계약 역할을 합니다. 계약에는 소비자 또는 계정 세부 정보, 적용되는 제품 및 계약 조건이 포함됩니다. 계약 라인은 계약의 일부로 구매한 제품 또는 서비스와 관련된 정보를 저장합니다.

계약 및 권리 워크플로우는 고객 계약 및 권리의 전체 수명주기를 효율적으로 관리하는 데 도움이 됩니다. 이 애플리케이션의 워크플로우를 사용하여 계약 및 권리를 생성, 수정 및 갱신할 수 있습니다.

판매 후 지원 이점

이점

이점	기능	사용자
에서 에이전트 작업 공간계약 및 권리를 보고 관리합니다.	판매 후 지원 사용	고객 서비스 관리자, 주문 에이전트
계약 및 권리 데이터를 공동 데이터 모델에 추가하여 판매된 제품 및 설치 기반 항목과 같은 기존 고객 데이터와의 관계를 설정합니다.	서비스 계약에 판매된 제품 또는 설치 기반 항목 추가	고객 서비스 관리자
계정 기반 지원 권리부터 복잡한 권리 범위가 있는 서비스 계획을 포함하는 계약에 이르기까지 다양한 기능을 구현하여 고객의 요구를 지원합니다.	권리 수정	고객 서비스 관리자, 주문 에이전트, 판매 에이전트
고객은 계약을 생성하여 구독, 지원 및 유지관리 계약을 관리할 수 있습니다. 고객은 제품 인벤토리 기록에서 이러한 계약을 생성할 수 있으며 계약을 수정, 갱신 또는 취소하여 관리할 수도 있습니다.	구독 계약 생성 및 관리	고객 서비스 관리자
제품 카탈로그 관리, 주문 관리 및 계약 관리를 통합하여 서비스 계약 및 권리 판매를 지원하는 원활한 기능을 제공합니다.	고객 서비스 관리 모듈과의 통합	고객 서비스 관리자
계약 및 권리의 변경 사항을 관리합니다. 고객이 적용 범위 또는 기타 특정 조건의 변경과 같은 계약을 수정하려는 경우 주문 관리를 사용하여 이러한 변경 사항을 관리할 수 있습니다. 또한 요구 사항에 따라 일시 중단, 재개 및 취소할 수도 있습니다.	계약 및 권리 수정	고객 서비스 관리자, 주문 에이전트, 판매 에이전트
전체 엔드 투 엔드 판매 및 주문 관리 프로세스를 사용하여 새 고객 계약 및 권리를 생성할 수 있습니다.	새 고객 계약 및 권리 생성	고객 서비스 관리자, 주문 에이전트, 판매 에이전트

다음으로 살펴볼 내용

판매 후 지원 구성 및 사용에 대한 자세한 내용은 다음을 참조하십시오.

- 판매 후 지원 구성
- 판매 후 지원 사용

현금으로 연결 프로세스 관리

이 ServiceNow[#] 현금으로 연결 프로세스 관리 애플리케이션은 모든 중요한 영업 데이터와 활동에 대한 통합 뷰를 제공하여 영업 팀의 역량을 강화합니다.

현금으로 연결 프로세스 관리 개요

현금으로 연결 프로세스 관리 는 CRM(고객 관계 관리) 및 ERP(전사적 자원 관리) 플랫폼과 같은 다양한 소스의 정보를 동적 대시보드로 집계하는 중앙 집중식 실시간 명령 센터입니다.

현금으로 연결 프로세스 관리 사용자

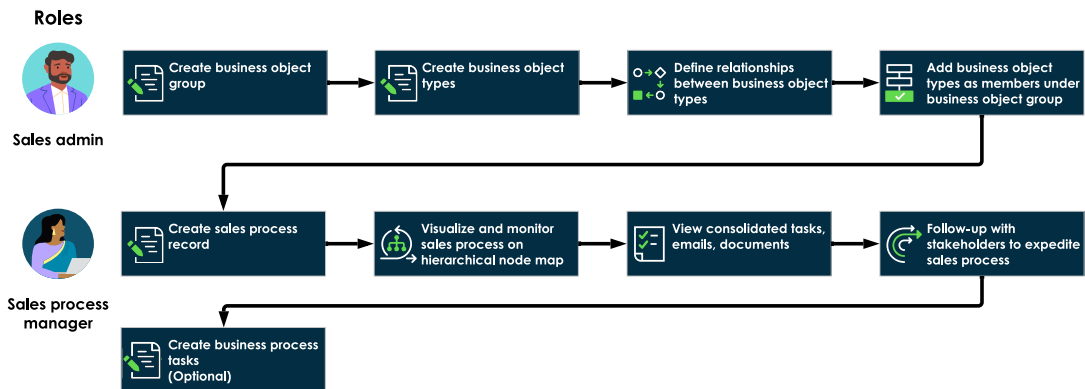
사용자

사용자	설명
영업 관리자 계약 관리자	를 사용하여 현금으로 연결 프로세스 관리모니터링할 판매 엔터티 간의 판매 프로세스와 관계를 정의하고 생성합니다.
판매 프로세스 관리자	계정에 대한 판매 프로세스 기록을 생성하고 작업을 모니터링, 관리 및 후속 조치를 취할 수 있습니다.

현금으로 연결 프로세스 관리 워크플로우

다음 그림은 단일 인터페이스에서 엔드 투 엔드 판매 프로세스를 모니터링하기 위해 구성하고 사용하는 현금으로 연결 프로세스 관리 데 수반되는 작업을 설명합니다.

현금으로 연결 프로세스 관리 워크플로우



1. 영업 관리자는 UI에서 넥스트 경험 비즈니스 객체 그룹을 생성합니다. 이는 비즈니스 프로세스와 관련된 엔터티를 정의하는 논리적 엔터티입니다. 예를 들어 주문-현금입니다.
2. 판매 프로세스에서 모니터링할 비즈니스 엔터티(비즈니스 객체 유형)를 생성하고 이들 사이의 관계를 정의합니다.

3. 비즈니스 엔터티를 비즈니스 객체 그룹의 구성원으로 추가합니다.
4. 판매 프로세스 관리자는 .CSM 구성 가능 작업 공간
5. 판매 프로세스 관리자는 고객 계정을 모니터링하기 위해 판매 프로세스 기록을 만듭니다. 기회, 견적, 주문 및 기타 관련 엔터티의 계층적 노드 맵 뷰가 포함된 대시보드가 생성됩니다.
6. 비즈니스 엔터티와 관련된 작업, 상태, 문서 및 이메일을 관리하고 각 팀과 후속 조치를 취하여 프로세스를 신속하게 처리합니다.
7. 비즈니스 프로세스 기록을 생성하여 판매 프로세스 기록 수준에서 다른 작업을 추적합니다.

현금으로 연결 프로세스 관리 이점

현금으로 연결 프로세스 관리 이점

이점	기능	사용자
조직의 구조와 전략적 목표를 반영하는 기본 제공 또는 사용자 지정 비즈니스 객체를 사용하여 판매 엔터티 간에 계층적 관계를 생성합니다.	비즈니스 객체를 생성하고 엔터티 간의 관계를 설정합니다.	영업 관리자
노드 맵의 레벨 및 타일 콘텐츠 수를 사용자 지정하여 명확성과 제어를 향상시켜 영업 프로세스 관리자가 관련 데이터에 집중하고 복잡한 영업 프로세스를 효과적으로 탐색할 수 있도록 합니다.	판매 프로세스 대시보드 사용자 지정	영업 관리자
상위 엔터티(예: 영업 기회, 견적 또는 주문)와 하위 엔터티(예: 견적 라인 또는 주문 라인)를 선택하여 각 계정의 구조와 요구 사항을 반영하는 판매 수명주기에 대한 사용자 지정 뷰를 만듭니다. 이 기능을 사용하면 관련 레코드만 추적하여 노이즈를 줄이고 집중력을 높일 수 있습니다.	계정별 판매 프로세스 기록 생성	판매 프로세스 관리자
기회, 견적, 주문 및 관련 엔터티에 대한 실시간 스냅샷을 제공하는 통합 뷰를 통해 정의된 판매 프로세스에 대한 엔드 투 엔드 가시성을 확보합니다. 엔터티의 세부 정보를 볼 수 있으므로 시스템 간에 전환할 필요가 없습니다.	판매 프로세스를 모니터링하기 위한 통합 뷰 및 노드 계층 구조	판매 프로세스 관리자
관련 영업 활동에 집중하기 위해 기록을 연결 및 연결 해제하거나 기록 연결 방식을 변경하여 적극적으로 추적할 엔터티를 조정합니다.	기록 연결 및 연결 해제	판매 프로세스 관리자
커뮤니케이션, 작업 관리 및 문서화를 간소화하여 의사 결정을 가속화하고 작업 공간을 떠나지 않고도 부서 간 조정 및 공동 작업을 개선합니다.	통합 이메일 및 작업을 보고, 검사 목록 및 첨부 파일을 생성하고, 통합 채팅을 사용합니다	판매 프로세스 관리자

다음으로 살펴볼 내용

다음 항목에서는 구성 및 사용에 현금으로 연결 프로세스 관리에 대한 자세한 정보를 제공합니다.

- 현금으로 연결 프로세스 관리 구성
- 현금으로 연결 프로세스 관리 사용
- 현금으로 연결 프로세스 관리 참조

고객 참여 시퀀스

고객 참여 시퀀스 은 다양한 채널을 통해 비즈니스와의 관계의 모든 단계에서 리드 및 고객과 소통하도록 설정할 수 있는 일련의 자동 및 수동 활동으로 구성된 Playbook입니다.

고객 참여 시퀀스 개요

잠재 고객을 위해 영업 담당자에게 구조화된 계획을 제공하는 데 사용하면 ServiceNow[#] 고객 참여 시퀀스 일관된 메시지와 효과적인 이의 제기 처리를 보장할 수 있습니다. 반복적인 작업을 표준화하면 담당자가 고부가가치 작업에 집중할 수 있습니다.

고객 참여 시퀀스 사용자

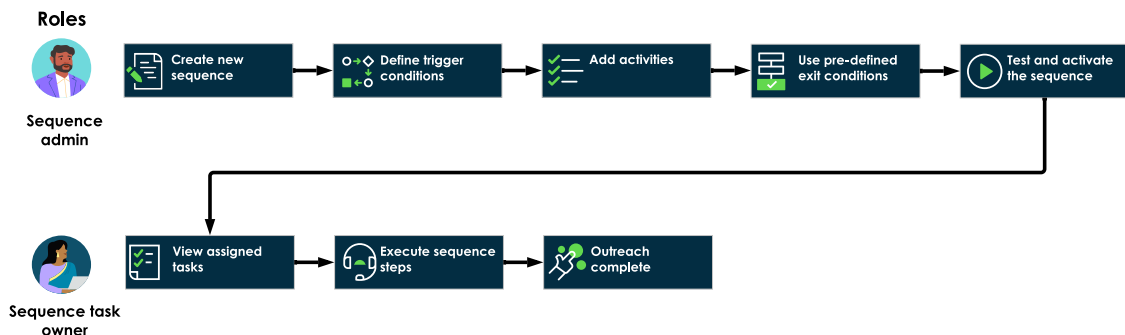
사용자

사용자	설명
시퀀스 관리자, 시퀀스 작성자 (예: 판매 관리자, 판매 개발 관리자 (SDR))	트리거(시작 조건), 활동(예: 호출 시도) 및 종료 조건을 사용하여 워크플로우 스튜디오 다단계 시퀀스를 만들고 정의합니다.
시퀀스 작업 소유자 (예: 영업 담당자, 고객 성공 관리자, 텔레세일즈 담당자)	할당된 순서 작업을 보고 종종 이메일, 전화 통화 및 소셜 미디어의 조합을 사용하여 대상 지원 전략을 실행하여 잠재 고객을 참여시키고 미리 정의된 순서 단계를 사용하여 판매 깔때기의 초기 단계로 안내합니다.

고객 참여 시퀀스 워크플로우

다음 그림에서는 구성 및 사용 고객 참여 시퀀스와 관련된 작업에 대해 설명합니다.

생성 및 사용 고객 참여 시퀀스



1. 시퀀스 관리자는 에서 잠재 고객 육성 시퀀스 CSM 구성 가능 작업 공간(예: 고객 참여 시퀀스)를 생성합니다.
2. 시퀀스 매개변수를 정의합니다.
 - 트리거 조건(예: 새 리드를 만들 때)
 - 시퀀스 단계(예: 전화, 후속 조치, 이메일)
 - 단계 빈도(예: 단계 간 3일 대기)
 - 종료 조건(예: 리드 전환 또는 실격)
3. 시퀀스를 테스트하고 활성화합니다.
4. 트리거 조건을 충족하는 모든 기록이 시퀀스에 추가되고 기록과 연결된 순서 작업이 만들어집니다. 예를 들어 시스템에서 새 리드 기록이 생성되면 시퀀스가 실행되고 시퀀스 작업이 생성됩니다.
5. 시퀀스 작업 소유자는 할당된 시퀀스 작업을 보고 그 일부인 미리 정의된 일련의 활동을 완료합니다. 예:
 - 1일 차: 잠재 고객에게 전화 걸기
 - 4일차: 후속 전화를 걸고 설문지를 사용하여 추가 정보 수집
6. 모든 시퀀스 단계가 완료되었거나 미리 정의된 종료 조건이 충족되면 시퀀스 작업이 종결됨 상태로 전환됩니다.

고객 참여 시퀀스 이점

고객 참여 시퀀스 이점

이점	기능	사용자
<ul style="list-style-type: none"> • 개발자에 대한 의존도를 줄이기 위해 사용하는 워크플로우 스튜디오 시퀀스를 구성합니다. • 영업 담당자에게 각 잠재 고객에 대한 체계적인 다단계 계획을 제공하여 언제 전화, 이메일 또는 소셜 미디어 메시지를 보내야 하는지 정확히 알 수 있도록 합니다. • 잠재 고객의 이름, 회사 및 기타 세부 정보를 삽입하여 홍보 활동을 개인화합니다. • 고객 응답에 동적으로 적응하는 명확하게 정의된 단계를 팀에 제공하여 일관된 메시징과 효과적인 이의 제기 처리를 보장합니다. 	<p>고객 참여 시퀀스를 빌드하는 노코드 인터페이스</p>	<p>시퀀스 관리자, 시퀀스 작성자</p>
<ul style="list-style-type: none"> • 영업 담당자가 고부가가치 활동에 집중할 수 있도록 반복 작업을 최소화하여 생산성을 높입니다. • 사전 정의된 단계를 따라 후속 조치를 놓칠 가능성을 줄이고, 봉사 활동의 일관성을 보장하며, 수동 작업을 최소화합니다. • 새로운 영업 담당자가 기존 시퀀스에서 입증된 지원 전략을 채택할 수 있도록 하여 온보딩을 가속화합니다. 	<p>비즈니스 목표 및 지원 전략에 부합하는 미리 정의된 활동</p>	<p>시퀀스 작업 소유자</p>

다음으로 살펴볼 내용

다음 항목에서는 구성 및 사용에 고객 참여 시퀀스대한 자세한 정보를 제공합니다.

- [고객 참여 시퀀스 구성](#)
- [고객 참여 시퀀스 사용](#)
- [고객 참여 시퀀스 앱과 함께 설치되는 구성요소](#)
- [워크플로우 스튜디오 탐색](#)

용 고객 셀프 서비스 판매 및 주문 관리

비즈니스 포털을 통해 셀프 서비스 기능을 활성화하여 주문을 생성 및 관리하고 주문 문제 및 요청을 제출함으로써 B2B 고객을 지원합니다.

비즈니스 포털 개요

비즈니스 포털은 지식 문서, 커뮤니티 포럼, 서비스 카탈로그 및 챗봇에 대한 통합 액세스를 제공하여 B2B(business-to-business) 고객을 지원하는 셀프 서비스 웹 포털입니다. 이는 (CSM)을 고객 서비스 관리 기반으로 하며 구성 가능한 위젯을 사용하여 구축됩니다.

B2B 고객은 비즈니스 포털을 사용하여 다음과 같은 주문 관리 작업을 수행할 수 있습니다.

- 제품을 찾아보고 주문을 생성합니다.
- 주문에 대한 케이스를 생성하고 확인합니다.
- 주문 상태와 같은 주문 및 주문 케이스 상세 정보를 봅니다.
- 계정과 연결된 제품 인벤토리 목록을 보고 추적합니다.
- 서비스 카탈로그를 사용하여 제품 또는 서비스를 관리합니다.

주요 이점

- 판매 에이전트가 사용하는 주문 관리 기능을 B2B 고객이 직접 사용할 수 있도록 합니다.
- 일상적인 주문 문의와 수량 또는 주소 분쟁과 같은 주문 문제 제기를 위한 고객 서비스 에이전트에 대한 고객 의존도 감소
- 문제 해결 시간 및 고객 만족도 향상
- 카트에 추가된 항목 및 구성 유지
- 주문하는 동안 주문 지침 추가
- 이해 관계자 검토를 위해 PDF 형식으로 카트 요약 다운로드
- 주문하기 전에 사용 약관을 검토하고 배송 및 청구 주소를 지정하십시오.

비즈니스 포털 사용자

사용자

사용자	설명
관리자	비즈니스 포털을 관리 및 운영하고, 새 플러그인을 설치하여 새 기능을 사용할 수 있습니다.
고객	B2B 고객은 제품 카탈로그를 찾아보고, 제품을 주문하고, 케이스를 주문하고, 케이스를 주문하여 주문 및 주문 라인 항목에 대한 변경을 요청하고, 주문 케이스 상세 정보를 확인합니다.

다음으로 살펴볼 내용

다음 주제에서는 비즈니스 포털 구성 및 사용에 대한 자세한 정보를 제공합니다.

- [비즈니스 포털 시작하기: 비즈니스 포털 구성](#)
- [비즈니스 포털 사용](#) (모든 특징 및 기능)
- [비즈니스 포털 구성](#)
- [비즈니스 포털을 사용한 고객 셀프 서비스](#)
- [비즈니스 포털 사용자 역할](#)

파트너 관계 관리

기업이 애플리케이션을 사용하여 채널 파트너를 고용하고 참여시켜 제품과 서비스를 판매함으로써 비즈니스를 성장시키고 개선할 수 있는 방법을 파트너 관계 관리 알아보십시오.

파트너 관계 관리 개요

채널 파트너는 기업용 제품 또는 서비스의 판매 프로세스를 간소화하고 관리하는 데 도움을 줍니다. 이 PRM 솔루션은 엔드 투 엔드 파트너 수명 주기를 관리하는 도구를 제공합니다.

PRM 기업과의 효율적이고 지속적인 파트너 계약 및 공동 작업 시스템을 통해 필수적인 지원을 제공할 수 있습니다. 이 PRM 시스템은 파트너 온보딩, 수명 주기 관리를 가능하게 하고 채널 파트너와 기업 간의 전반적인 협업을 개선합니다. 파트너 관계 관리를 구성하는 방법에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [파트너 관계 관리 구성](#).

이러한 협업을 통해 케이스 관리 솔루션이 개선되고 파트너가 파트너 포털에 로그인하여 우려 사항이나 질문을 제기하고 기업과 직접 소통할 수 있습니다. 이를 통해 더 나은 해결 방법이 제공되어 엔터프라이즈 및 파트너 공동 작업이 향상됩니다.

파트너 에코시스템에서 리셀러 및 시스템 통합업체와 같은 채널 파트너는 기업의 도달 범위를 확장하고 고객 성공을 주도하는 데 매우 중요합니다. 채널 파트너는 종종 운영, 판매 및 서비스 관련 문제를 기업에 직접 제기해야 합니다. 그러나 구조화된 서비스 및 협업 시스템이 없으면 파트너는 파트너 만족도와 비즈니스 결과 모두에 영향을 미치는 지연, 비효율성 및 마찰을 경험합니다. 이 PRM 솔루션은 채널 파트너와 기업 사이에 다리를 놓을 수 있습니다.

사용 케이스

XYZ 솔루션(엔터프라이즈)의 글로벌 기술 리셀러 및 구현 채널 파트너인 ABC Systems는 북미 전역에서 운영되며 수백 건의 활발한 고객 참여를 제공합니다. ABC의 컨설팅 및 제공 팀은 라이선스 모델 또는 제품 구성에 대한 설명과 같이 XYZ의 직접적인 지원이 필요한 문제에 자주 직면합니다. 이 파트너 관계 관리 솔루션을 통해 ABC는 더 이상 임시 이메일, 비공식 에스컬레이션 채널 또는 지연으로 이어지는 여러 세션에 의존할 필요가 없습니다.

이 파트너 관계 관리 솔루션을 통해 채널 파트너 ABC는 다음을 수행할 수 있습니다.

- 손쉬운 액세스 및 케이스 추적을 위해 설계된 파트너 포털을 통해 지원 케이스를 제출하고 관리합니다.
- 채널 파트너, 관리자 및 어소시에이트가 기업 연락처에 의존하지 않고 독립적으로 케이스를 제기하고 상태를 모니터링할 수 있는 역할 기반 경험의 이점을 누리십시오.
- 개인화된 대시보드를 통해 프로그램 참여 및 지원 활동에 대한 가시성을 확보합니다.
- 통합 파트너 데이터 모델을 사용하여 XYZ의 파트너 프로그램에 대한 권리 및 참여가 정확하게 추적되고 쉽게 액세스할 수 있는지 확인합니다.

파트너 관계 관리 이 솔루션을 통해 엔터프라이즈 XYZ는 다음을 수행할 수 있습니다.

- 중앙 집중식 작업 공간에서 채널 파트너 ABC가 제기한 케이스를 보고 이행합니다.
- 적절한 지원 에이전트에게 할당을 라우팅합니다.
- 실시간 대시보드를 통해 ABC 내에서 채널 파트너 참여 수준을 추적합니다.

ABC는 를 통해 PRM지원 및 협업을 간소화함으로써 해결 시간을 단축하고 내부 효율성을 개선하며 XYZ와의 파트너십을 강화합니다.

PRM의 주요 이점

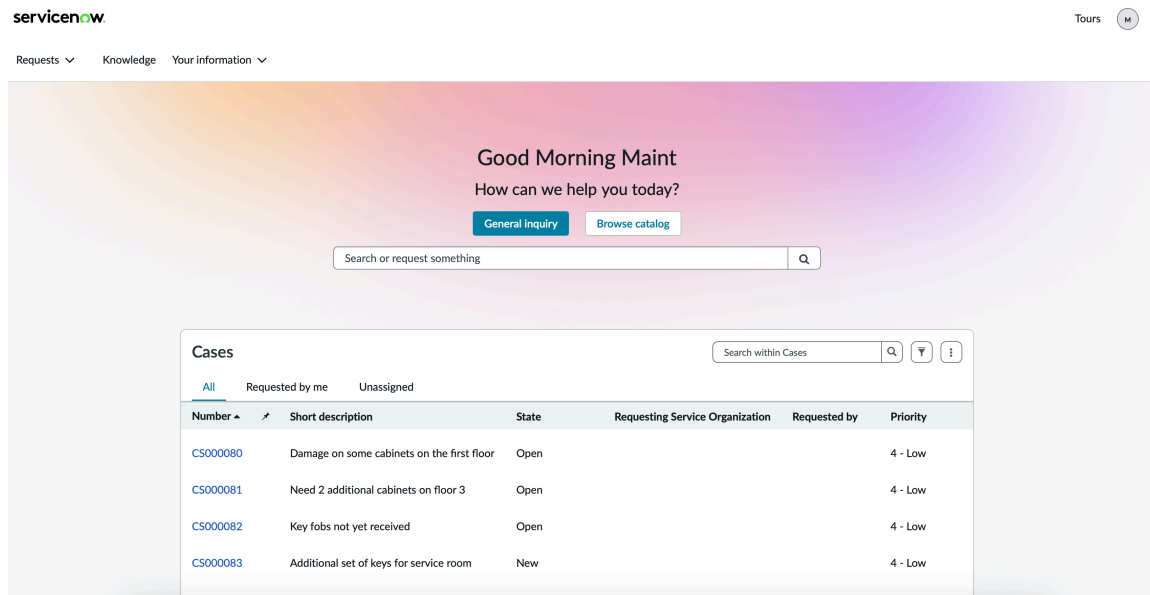
이 파트너 관계 관리 솔루션은 다음과 같은 이점을 제공합니다.

- 파트너 경험 향상 - 파트너 온보딩 및 수명주기 관리를 지원하여 채널 파트너와 기업 간의 향상된 상호작용 시스템을 제공합니다. 이렇게 하면 파트너 만족도가 높아지고 온보딩 시간이 단축됩니다.
- 판매 및 수익 증가 - 기업과 파트너 간의 협업을 간소화하고 개선하여 파트너 판매 및 성과를 높여 파트너가 시작한 수익을 높이고 거래 전환율을 효율적으로 높일 수 있습니다.
- 운영 효율성 향상 - 파트너 에코시스템에 대한 가시성을 제공하고 파트너가 수동 개입을 줄이고 파트너 셀프 서비스를 늘리는 비즈니스 목표를 달성할 수 있도록 지원합니다.

파트너 포털

채널 파트너는 파트너 포털을 사용하여 케이스를 생성하고, 외부 구성원을 직원으로 등록하고, 지식 문서를 볼 수 있습니다.

파트너 포털에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [파트너 관계 관리 사용](#).



관련 정보

- [파트너 관계 관리 구성](#)
- [파트너 관계 관리 사용](#)
- [파트너 관계 관리 참조](#)

상품 반송 승인

RMA(Return Merchandise Authorization)를 사용하면 설치 기반 항목에 대한 케이스를 생성할 수 있습니다. 단순화된 프로세스, 단축된 처리 시간 및 통합 워크플로를 제공합니다.

RMA 케이스 관리 애플리케이션에는 RMA 케이스 유형이 포함됩니다. 이 케이스 유형은 여러 설치 기반 항목을 RMA 케이스 기록의 케이스 라인 항목으로 참조하는 기능을 제공합니다.

케이스 라인 항목을 사용하면 동일한 RMA 케이스에 대해 여러 문제를 추적할 수 있습니다. 또한 RMA 케이스를 해결하고 종결하기 전에 각 케이스 라인 항목에서 독립적으로 문제를 해결할 수 있습니다.

관련 정보

[Return Merchandise Authorization 플러그인 활성화](#)

[제품 반송 허가 케이스 관리](#)

애플리케이션 구성 판매 및 주문 관리

판매 및 주문 관리 에이전트가 판매 기회, 견적, 주문 캡처 및 이행, 계약 및 권리와 같은 제품 판매 수명주기의 다양한 스테이지와 각 애플리케이션에서 사용하는 기본 제품 카탈로그 및 가격 책정 기능을 작업할 수 있도록 (SOM) 애플리케이션을 설정합니다.

애플리케이션 구성에는 다음과 같은 몇 가지 기본 작업이 포함됩니다. 판매 및 주문 관리

- SOM 에서 사용할 ServiceNow[#] Store응용 프로그램을 설치합니다.
- 설치하는 SOM 애플리케이션의 사용자에게 역할을 할당합니다.

애플리케이션 설치 및 구성 SOM

관리자 역할이 있는 사용자는 다음 메인 구성 작업을 완료하여 애플리케이션을 설정합니다 SOM .

SOM 구성 작업

구성 작업	설명
리드 관리 설치 및 구성	판매 에이전트 및 판매 개발 담당자가 리드 관리 리드를 생성하고 고객의 요구에 따라 사전 판매 제품 추천을 제공할 수 있는 애플리케이션을 설치합니다. 그런 다음 사용자 역할을 할당하고 에서 사용되는 리드 관리요구 사항 분석 및坎반 뷰와 같은 관련 기능을 구성합니다.
기회 관리 설치 및 구성	ServiceNow Store 스토어에서 기회 관리 애플리케이션을 설치합니다. 이 애플리케이션을 사용하면 판매 에이전트와 계정 담당자가 파악한 고객 요구 사항에 따라 잠재 판매를 식별하고 추적하는 영업 기회를 만들고 관리할 수 있습니다.
판매 예측 구성	플러그인 (com.snc_sales_forecasting)을 판매 예측 활성화하여 애플리케이션을 활성화합니다. 이 애플리케이션을 사용하면 기회 및 파이프라인 분석에서 얻은 데이터를 기반으로 향후 판매량과 수익을 예측할 수 있습니다.
견적 관리 설치 및 구성	ServiceNow Store 스토어에서 견적 관리 애플리케이션을 설치합니다. 이를 통해 판매 에이전트는 고객이 구매하려는 제품 또는 서비스에 대한 판매 견적을 생성할 수 있습니다.
판매 계약 관리 구성	사용자가 판매 계약을 만들고 관리할 수 있도록 (com.sn_sales_agmt_wf)

SOM 구성 작업

구성 작업	설명
	플러그인을 활성화합니다 판매 계약 관리 . 이 애플리케이션을 사용하면 사용자가 향후 거래를 위해 구매자와 판매자 간에 판매 계약을 만들 수 있습니다.
주문 관리 구성	ServiceNow Store에서 주문 관리 애플리케이션을 설치합니다. 에이전트는 이 애플리케이션을 사용하여 기업 고객의 주문을 캡처, 관리 및 이행할 수 있습니다.
제품 오퍼링 및 카탈로그 구성	에이전트가 사전 판매 활동, 주문 캡처 및 판매 후 참여를 위해 사용할 판매 및 주문 관리 수 있는 제품 오퍼링 및 관련 제품 카탈로그를 생성합니다.
제품 가격 책정 구성	Pricing Management 애플리케이션을 사용하여 가격 목록 및 가격 목록 라인을 생성하고, 가격 조정을 정의하고, 제품 오퍼링의 가격 책정을 제어하는 기타 기능을 관리합니다. 제품 가격 책정은 영업 및 주문 에이전트가 에서 영업 기회, 견적 및 판매 주문을 판매 및 주문 관리생성할 때 사용됩니다.
에서 에이전트 도구 구성 판매 및 주문 관리	의 판매 및 주문 관리 애플리케이션은 위치 기반 트랜잭션과 같은 에이전트를 위한 공통 기능과 도구를 공유합니다.
설정 제품 구성기	Open State Management API 프레임워크를 사용하여 인터페이스에 표시되는 제품 구성기 제품 옵션을 제어합니다.
애플리케이션에서 사용자 역할 판매 및 주문 관리 할당	설치하는 SOM 애플리케이션의 사용자에게 역할을 검토하고 할당합니다.
판매 계약 관리 구성	판매 계약 관리 이 애플리케이션을 사용하여 향후 거래를 위한 구매자와 판매자 간의 판매 계약을 생성합니다.
비즈니스 포털 구성	관리자는 고객이 에서 제품을 찾아보고 주문을 생성할 수 있도록 비즈니스 포털 (sn_b2b_portal)을 구성할 수 있습니다 판매 및 주문 관리.
파트너 관계 관리 구성	PRM 에서 ServiceNow [#] Store (com.snc.partner_relationship_management) 애플리케이션을 설치하면 기업이 파트너를 고용하고 판매 주기를 개선할 수 있습니다.
현금으로 연결 코어 설치 및 구성	판매된 현금으로 연결 코어 제품의 수명주기 동안 조직에서 유지관리하는 워크플로우를 작성하고 빌드할 수 있는 애플리케이션을 설치합니다.
현금으로 연결 프로세스 관리 구성	관리자는 애플리케이션을 설치하고 현금으로 연결 프로세스 관리 비즈니스 객체 작성자는 판매 프로세스 관리자가 판매 프로세스 기록을

SOM 구성 작업

구성 작업	설명
	만들고 모니터링할 수 있도록 비즈니스 객체 그룹 및 관계를 설정할 수 있습니다.
고객 참여 시퀀스 구성	판매 담당자가 잠재 고객 및 고객과 상호작용하기 위해 미리 정의된 시퀀스 단계를 받을 수 있도록 설치하고 구성합니다 고객 참여 시퀀스 .
판매 및 주문 관리 요청 추적기	워크플로우 상태를 SOM 추적하고 에이전트가 동기 및 비동기 플로우의 상태를 추적할 수 있도록 합니다. 종속 기록을 순차적으로 처리하여 데이터가 정확하고 일관성 있게 유지되도록 합니다.
Return Merchandise Authorization 플러그인 활성화	관리자는 고객 제품 및 서비스에 대한 반품 케이스를 관리하고 분류하여 반품, 교체 및 수리 사용 사례를 해결할 수 있는 RMA 케이스 관리 플러그인 (com.sn_csm_rma_case)을 활성화할 수 있습니다.

리드 관리 설치 및 구성

판매 에이전트 및 판매 개발 담당자가 리드 관리 리드를 생성하고 고객의 요구에 따라 사전 판매 제품 추천을 제공할 수 있는 애플리케이션을 설치합니다. 그런 다음 사용자 역할을 할당하고 에서 사용되는 리드 관리요구 사항 분석 및 칸반 뷰와 같은 관련 기능을 구성합니다.

관리자와 애플리케이션 관리자 및 영업 운영 전문가와 같은 다양한 역할을 가진 사용자는 다음 구성 작업을 완료하여 을 설정합니다 리드 관리.

의 구성 작업 리드 관리

작업	설명	역할
리드 관리 설치	ServiceNow [#] Store 스토어에서 설치합니다리드 관리.	관리자
애플리케이션에서 사용자 역할 판매 및 주문 관리 할당	, 제품 카탈로그 관리 및 가격 책정 관리에 대한 리드 관리사용자 역할을 할당합니다.	관리자
제품 오퍼링 및 카탈로그 구성	이전에 정의되지 않은 경우 제품 오퍼링 및 카탈로그를 생성합니다.	제품 카탈로그 관리자
필요 분석 구성	영업 에이전트가 리드에 대한 제품 추천을 받기 위해 작성하는 질문에 대한 요구 사항 템플릿을 만듭니다.	제품 카탈로그 관리자

리드 관리 설치

관리자 역할이 있으면 리드 관리 애플리케이션을 설치할 수 있습니다. 애플리케이션에는 애플리케이션 및 플러그인과 ServiceNow[#] Store 관련된 데모 데이터와 설치가 포함됩니다.

시작하기 전에

- 애플리케이션 및 관련된 모든 ServiceNow Store 애플리케이션에 유효한 ServiceNow 권리가 있어야 합니다. 자세한 내용은 다음을 참조하십시오. [에 대한 권리 가져오기 ServiceNow 제품 또는 애플리케이션](#).

권리에 따라 설치 후 데모 데이터를 설치해야 할 수 있습니다. 데모 데이터는 일반적인 사용 사례에 대한 애플리케이션 기능을 설명하는 샘플 기록으로 구성됩니다.

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

다음 항목이 리드 관리 앱과 함께 설치됩니다.

- 플러그인
- 스토어 애플리케이션
- 역할
- 테이블

애플리케이션과 함께 설치되는 구성요소 보기에 대한 자세한 내용은 [애플리케이션과 함께 설치된 구성요소 찾기](#) 를 참조하십시오.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 애플리케이션 > 모든 사용 가능 애플리케이션 > 모두.
2. 필터 기준 및 검색 창을 사용하여 애플리케이션(sn_quote_mgmt)을 리드 관리 찾습니다.

애플리케이션 이름 또는 ID로 애플리케이션을 검색할 수 있습니다. 애플리케이션을 찾을 수 없는 경우 에서 ServiceNow Store요청합니다.

[ServiceNow Store](#) 웹 사이트를 방문하면 사용 가능한 모든 앱을 확인하고 스토어에 요청을 제출하는 방법에 대한 정보를 참조할 수 있습니다. 출시된 모든 앱의 누적 릴리스 정보는 [ServiceNow Store 버전 기록 릴리스 정보](#) 를 참조하십시오.

3. 애플리케이션 설치 대화 상자에서 애플리케이션 의존성을 검토합니다.

종속 플러그인과 애플리케이션은 설치되어 있거나, 현재 설치되어 있거나, 설치해야 하는 경우 나타납니다. 플러그인 또는 애플리케이션을 설치해야 하는 경우 이를 먼저 설치해야 리드 관리를 설치할 수 있습니다.

4. 데모 데이터를 설치하려면 사용 권리에 따라 다음 중 하나를 수행합니다.

데모 데이터 설치 작업	설명
데모 데이터를 사용할 수 있고 이를 설치하려는 경우	<ol style="list-style-type: none"> a. 데모 데이터 로드 옵션을 선택합니다. b. 설치를 선택합니다. <div style="background-color: #e0f2f1; padding: 5px; border: 1px solid #ccc;"> <p>중요사항: 설치 중에 데모 데이터를 로드하지 않으면 나중에 로드할 수 없습니다.</p> </div>
데모 데이터 로드 옵션을 사용할 수 없지만 데모 데이터를 원하는 경우	<p>설치 기회 관리 후 데모 데이터를 로드합니다.</p> <ol style="list-style-type: none"> a. 리드 관리를 설치합니다. b. 모두로 이동하여 필터에 v_plugin.list를 입력합니다.

데모 데이터 설치 작업	설명
	<p>c. 시스템 플러그인 목록에서 데이터 모델 (sn_l2c_lead_mgmt_data_model) 플러그인을 검색합니다.리드 관리.</p> <p>d. 시스템 플러그인 리드 관리 데이터 모델 창의 관련 링크 아래에서 데모 데이터만 설치를 선택합니다.</p>

기회 관리 설치 및 구성

기회 관리 판매 에이전트와 계정 담당자가 고객의 요구에 따라 사전 판매 제품 추천을 받을 수 있는 애플리케이션을 설치합니다. 그런 다음 사용자 역할을 할당하고 에서 사용되는 기회 관리요구 사항 분석과 같은 관련 기능을 구성합니다.

관리자와 애플리케이션 관리자 및 영업 운영 전문가와 같은 다양한 역할을 가진 사용자는 다음 구성 작업을 완료하여 을 설정합니다 기회 관리.

의 구성 작업 기회 관리

작업	설명	역할
기회 관리 설치	ServiceNow [#] Store 스토어에서 설치합니다.기회 관리.	관리자
애플리케이션에서 사용자 역할 판매 및 주문 관리 할당	, 제품 카탈로그 관리 및 가격 책정 관리에 대한 기회 관리 사용자 역할을 할당합니다.	관리자
제품 오퍼링 및 카탈로그 구성	이전에 정의되지 않은 경우 제품 오퍼링 및 카탈로그를 생성합니다.	제품 카탈로그 관리자
제품 가격 책정 구성	이전에 정의되지 않은 한 사용할 가격 목록 , 가격 책정 전략 및 기타 가격 책정 기능을 정의합니다.	가격 책정 관리자
필요 분석 구성	영업 에이전트가 영업 기회에 대한 제품 추천을 받기 위해 작성하는 질문에 대한 요구 사항 템플릿을 만듭니다.	제품 카탈로그 관리자
위치 기반 트랜잭션 구성 위치 기반 트랜잭션 구성	위치 기반 트랜잭션에 대한 시스템 속성을 활성화하고 규칙 엔터티 및 제품 자격 결정 규칙을 설정합니다.	관리자 및 제품 카탈로그 관리자
기회 스테이지 생성	기회에 대한 판매 주기 스테이지를 생성합니다.	판매 운영 전문가
기회에 대한 판매 주기 생성	영업 기회에 대한 판매 주기 유형을 생성합니다.	판매 운영 전문가
판매 주기를 기회 스테이지와 연결	하나 또는 여러 기회 스테이지를 판매 주기와 연결합니다.	판매 운영 전문가

기회 관리 설치

관리자 역할이 있으면 기회 관리 애플리케이션을 설치할 수 있습니다. 해당 애플리케이션에는 ServiceNow[#] Store 애플리케이션 및 플러그인과 관련된 데모 데이터와 설치가 포함됩니다.

시작하기 전에

- 애플리케이션 및 관련된 모든 ServiceNow Store 애플리케이션에 유효한 ServiceNow 권리가 있어야 합니다. 자세한 내용은 다음을 참조하십시오. [에 대한 권리 가져오기 ServiceNow 제품 또는 애플리케이션](#) .

권리에 따라 설치 후 데모 데이터를 설치해야 할 수 있습니다. 데모 데이터는 일반적인 사용 사례에 대한 애플리케이션 기능을 설명하는 샘플 기록으로 구성됩니다.

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

다음 항목이 [기회 관리](#) 앱과 함께 설치됩니다.

- 플러그인
- 스토어 애플리케이션
- 역할
- 테이블

애플리케이션과 함께 설치되는 구성요소 보기에 대한 자세한 내용은 [애플리케이션과 함께 설치된 구성요소 찾기](#) 를 참조하십시오.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 애플리케이션 > 모든 사용 가능 애플리케이션 > 모두.
2. 필터 기준 및 검색 창을 사용하여 애플리케이션(sn_opty_mgmt)을 [기회 관리](#) 찾습니다.

애플리케이션 이름 또는 ID로 애플리케이션을 검색할 수 있습니다. 애플리케이션을 찾을 수 없는 경우 에서 ServiceNow Store요청합니다.

[ServiceNow Store](#) 웹 사이트를 방문하면 사용 가능한 모든 앱을 확인하고 스토어에 요청을 제출하는 방법에 대한 정보를 참조할 수 있습니다. 출시된 모든 앱의 누적 릴리스 정보는 [ServiceNow Store 버전 기록 릴리스 정보](#) 를 참조하십시오.

3. 애플리케이션 설치 대화 상자에서 애플리케이션 의존성을 검토합니다.

종속 플러그인과 애플리케이션은 설치되어 있거나, 현재 설치되어 있거나, 설치해야 하는 경우 나타납니다. 플러그인 또는 애플리케이션을 설치해야 하는 경우 이를 먼저 설치해야 [기회 관리](#) 를 설치할 수 있습니다.

4. 데모 데이터를 설치하려면 사용 권리에 따라 다음 중 하나를 수행합니다.

데모 데이터 설치 작업	설명
<p>데모 데이터를 사용할 수 있고 이를 설치하려는 경우</p>	<p>a. 데모 데이터 로드 옵션을 선택합니다.</p> <p>b. 설치를 선택합니다.</p> <div style="background-color: #e0f2f1; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>i 중요사항: 설치 중에 데모 데이터를 로드하지 않으면 나중에 로드할 수 없습니다.</p> </div>

데모 데이터 설치 작업	설명
데모 데이터 로드 옵션을 사용할 수 없지만 데모 데이터를 원하는 경우	<p>설치 기회 관리 후 데모 데이터를 로드합니다.</p> <ol style="list-style-type: none"> 기회 관리 을 설치합니다. 모두로 이동하여 필터에 <code>v_plugin.list</code> 를 입력합니다. 시스템 플러그인 목록에서 데이터 모델 (<code>sn_l2c_opportunity_mgmt_data_model</code>) 플러그인을 검색합니다. 기회 관리. 시스템 플러그인 기회 관리 데이터 모델 창의 관련 링크 아래에서 데모 데이터만 설치를 선택합니다.

기회 스테이지 생성

기회에 대한 판매 주기 스테이지를 생성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: `sales_ops_specialist`

프로시저

- 다음으로 이동 모두 > 기회 관리 > 기회 스테이지.
- 새로 만들기를 선택하여 기회 스테이지를 생성하거나 기존 기회 스테이지를 선택하여 변경합니다.
- 기회 스테이지 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

기회 스테이지 양식

필드	설명
이름	기회 스테이지의 이름입니다. 예를 들어, 자격 부여 또는 개발, 제안 또는 협상 등이 있습니다.
순서	기회 단계에 있는 주문 수입입니다.
유형	기회 스테이지의 유형입니다. 예를 들어 열림 또는 닫힘입니다.
활성	이 확인란을 선택하면 기회 스테이지가 활성화됩니다.

- 제출을 선택합니다.

이제 영업 기회에 대한 판매 주기 스테이지가 생성되었습니다.

기회에 대한 판매 주기 생성

영업 기회에 대한 판매 주기 유형을 생성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: `sales_ops_specialist`

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 기회 관리 > 판매 주기 유형.
2. 새로 만들기를 선택하여 새 판매 주기 유형을 시작하거나 기존 판매 주기 유형을 선택하여 변경합니다.
3. 판매 주기 유형 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

판매 주기 유형 양식

필드	설명
코드	판매 주기의 유형입니다. 예를 들어, NEW RENEW, NEWCUST 또는 UPSELL입니다.
간단한 설명	새 영업 기회 판매 주기에 대한 자세한 정보입니다.
활성	확인란을 선택하면 판매 주기가 활성화됩니다.

4. 제출을 선택합니다.
영업 기회에 대한 판매 주기 유형이 생성되었습니다.

다음에 수행할 작업

기회에 판매 주기 스테이지를 추가합니다. 자세한 내용은 [기회 스테이지 생성](#) 문서를 참조하십시오.

판매 주기를 기회 스테이지와 연결

하나 또는 여러 기회 스테이지를 판매 주기와 연결합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_ops_specialist

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 기회 관리 > 판매 주기 유형.
2. 변경하려면 기존 판매 주기 유형을 선택합니다.
3. 판매 주기 스테이지 관련 목록에서 편집을 선택합니다.
4. 하나 또는 여러 기회 스테이지를 선택하고 왼쪽의 수집에서 오른쪽의 판매 주기 스테이지 목록으로 이동합니다.
5. 저장을 선택합니다.
판매 주기와 기회 스테이지가 연결되었습니다.

업그레이드 후 기존 기회 수정

예약된 작업을 실행하여 상위-하위 기회 라인 항목을 지원할 수 있도록 이전 기회를 수정합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

예약된 작업은 1분기 릴리스 당일 또는 이전에 Yokohama 생성된 기회의 기회 라인을 업데이트하는 데 도움이 됩니다. 2분기 릴리스부터 Yokohama 기회 라인은 계층적인 상위-하위 구조를 따릅니다. 계층 구조는 기회 라인에 새 필드를 추가하여 달성되며 가격 책정 기능에 영향을 줍니다. 기존 라인에 업데이트된 가격 책정 기능이 통합되려면 새로 추가된 필드를 채워야 하며 계층 구조가 있어야 합니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 정의 > 예약된 작업.
2. 예약된 작업 메뉴에서 업그레이드 작업에 대한 기존 기회 수정을 검색합니다.
3. 작업을 열고 지금 실행을 선택합니다.
4. 다음으로 이동 모두 > 시스템 로그 > 시스템 로그 > 모두.
5. ## ##### ## ##(Opportunity Upgrade Job completed) 메시지를 확인하여 작업이 완료되었는지 확인합니다.
로그에는 처리된 총 기록 수와 해당 기록의 성공 및 실패 횟수가 나열됩니다.

i 주: 작업이 갑자기 중지된 경우 로그에 오류 메시지 외에 ## ##### ## ## ## ## 했다는 메시지가 표시됩니다.

결과

예약된 작업은 열린 기회를 업데이트합니다(종결된 스테이지가 아님). 이 작업은 건적에 동기화된 기회와 동기화되지 않은 기회에 대해 다르게 작동합니다.

Example:

동기화되지 않은 오픈 기회의 경우:

1. 예약된 작업은 모든 기회 라인에 대해 새로 추가된 상위 기회 라인 항목 및 제품 사양 필드를 업데이트합니다.
2. 복합 제품 오퍼링에 하위 오퍼링이 있는 경우 이 작업은 상위 라인 아래에 하위 기회 라인을 생성합니다. 새로 작성된 하위 라인에는 새로 추가된 필드에 대해 채워진 올바른 값이 포함되어 있습니다.
3. 계층 구조의 모든 라인에 대한 가격 책정 필드를 채우기 위해 후속 가격 책정 호출이 수행됩니다.

동기화된 공개 기회의 경우:

1. 예약된 작업은 모든 기회 라인에 대해 새로 추가된 상위 기회 라인 항목 필드를 업데이트합니다.
2. 이 라인의 제품 사양 필드, 새 계층 구조 및 가격 책정 필드는 동기화된 해당 건적 라인에서 변경이 수행된 경우에만 업데이트됩니다.

i 주: Q2 릴리스로 Yokohama 업그레이드한 후 기회로 작업하기 전에 예약된 작업을 실행합니다. 그렇지 않으면 영업 기회 및 관련 테이블에서 일관되지 않은 동작이 발생합니다.

판매 예측 구성

판매 예측 이 애플리케이션을 사용하여 기회 및 파이프라인 분석에서 얻은 데이터를 기반으로 향후 판매량과 수익을 예측합니다.

판매 예측 활성화

관리자는 다음 플러그인을 활성화하여 사용자가 판매 예측에 액세스할 수 있도록 할 수 있습니다. 자세한 내용은 [플러그인 활성화](#) 문서를 참조하십시오.

판매 예측 플러그인

플러그인	설명	종속성
com.snc_sales_forecasting	기회 및 파이프라인 분석의 데이터를 기반으로 미래의 판매량과 수익을 예측합니다.	<ul style="list-style-type: none"> • com.snc_app-l2c-core • com.snc_app-prd-pm

판매 예측 플러그인

플러그인	설명	종속성
		<ul style="list-style-type: none"> com.snc_app_l2c_oppty_mgmt com.snc_app-tmt-core
com.sn_sales_quota_application	판매 팀 계층 구조의 영업 담당자에게 할당량 목표를 할당합니다.	com.snc_app_l2c_oppty_mgmt

각 팀과 판매 에이전트에 할당량 대상을 할당하려면 Sales Quota Application 플러그인이 필요합니다. 판매 예측 대시보드에서 각 에이전트와 팀에 대해 달성한 목표와 목표 달성까지 남은 격차를 보고 추적할 수 있습니다.

판매 예측의 역할

역할	ID	기능
예측 관리자	sn_sales_forecast.forecast_admin	<ul style="list-style-type: none"> 조직에 대한 관리자 및 판매 에이전트의 정보로 그룹 계층 구조 및 판매 팀을 설정합니다. 판매 예측 설정을 설정하고 예측 계산을 시작할 수 있습니다. 예측 범주 선택 항목 및 예측 모델 상세 정보를 생성/편집/확인합니다.
예측 기고자	sn_sales_forecast.forecast_contributor	사용자와 해당 계층 아래에 있는 사람에게 대해서만 예측 항목 항목을 봅니다.
예측 분석가	sn_sales_forecast.forecast_analyst	모든 예측 항목 항목, 예측 범주, 예측 모델 및 관련 기회를 봅니다.
판매 할당량 관리자	sn_quota_core.quota_admin	여러 영업 팀 및 개인에 대한 할당량을 생성/임포트/편집/삭제합니다.
판매 할당량 관리자	sn_quota_core.quota_manager	그룹의 판매 할당량을 편집합니다.
판매 할당량 소유자	sn_quota_core.quota_owner	소유자에게 할당된 판매 할당량을 봅니다.

예측 계층 구조에 대한 판매 팀 설정

시스템 관리자는 그룹, 영업 팀을 생성하여 특정 관리자와 연결할 수 있습니다. 판매 계층 구조는 회사 내에서 예측이 롤업되는 방식과 이를 볼 수 있는 방법을 결정합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

범주 선택과 함께 사용자, 팀 및 기회 데이터가 추가되면 CSM 작업 공간의 판매 예측 대시보드에서 모든 그룹 또는 특정 판매 팀에 대한 판매 예측을 볼 수 있습니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 보안 > 그룹.
2. 새로 만들기를 선택합니다.

3. 양식에서 필드를 채웁니다.

필드	설명
이름	판매 예측 대시보드에 표시될 팀의 이름입니다.
그룹 이메일	팀의 이메일 ID입니다.
관리자	그룹 관리자의 이름입니다.
상위	예측하려는 팀의 상위 그룹입니다.
설명	팀 및 팀의 판매 활동에 대한 짧은 설명입니다.
유형	판매 팀만 선택합니다.

4. 제출을 선택합니다.
새 팀이 생성되어 그룹 페이지에 추가됩니다.

예측 범주 구성

CSM 구성 가능 작업 공간에서 예측 범주를 구성합니다.

시작하기 전에

시스템의 현재 기회의 경우 예측 범주 필드의 기본값은 파이프라인입니다. 해당 영업 기회를 담당하는 모든 영업 에이전트는 영업 프로세스가 시작되면 이 필드를 업데이트합니다. 에이전트가 범주를 업데이트하면 대시보드에 보다 정확한 분석 및 판매 예측 예측이 반영됩니다. 이러한 범주는 마감에 대한 확실성 수준에 따라 판매를 분류합니다. 기본적으로 6개의 예측 범주를 사용할 수 있습니다. 자세한 내용은 예측 용어 항목을 참조하세요.

필요한 역할: 관리자

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 판매 예측 > 예측 범주.
2. 새로 만들기를 선택합니다.
3. 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

필드	설명
이름	생성하려는 예측 범주의 이름입니다.
설명	범주에 대한 간단한 설명입니다.
활성	예측 범주를 활성화하려면 활성 확인란을 선택합니다.
순서	현재 범주 주기에서 순서 번호를 선택합니다.
유형	목록에서 이 새 예측 범주가 속한 범주 유형을 선택합니다.

- 4. 제출을 선택합니다.**
 새 범주가 생성됩니다.

결과

필요한 경우 사용자는 예측 범주를 삭제하거나 비활성 상태로 만들 수 있습니다. 범주가 비활성화되면 해당 범주의 예측 항목이 자동으로 삭제됩니다.

예측 일정 설정

예측 일정은 시스템의 모든 기회를 자동으로 가져오고 예측 데이터를 생성합니다.

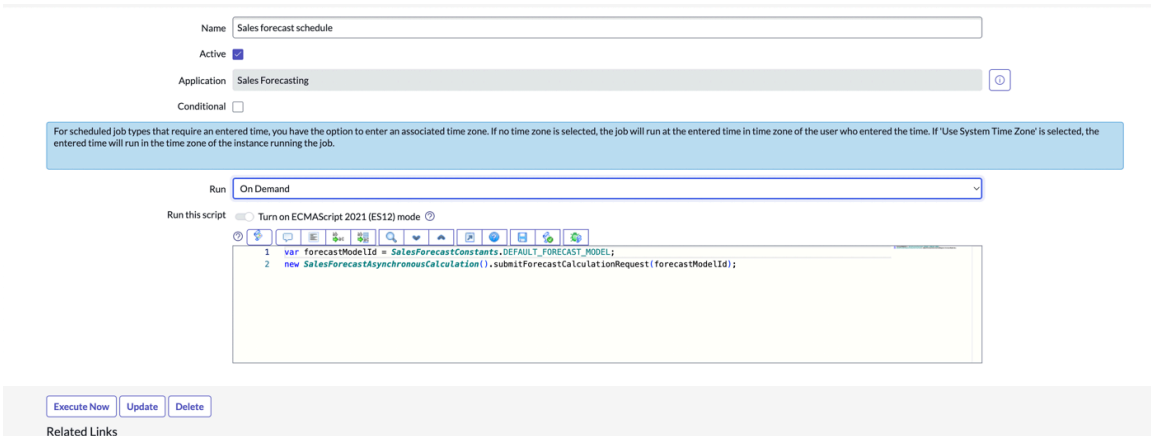
시작하기 전에

예약된 작업을 생성하여 특정 시간 또는 반복 일정에서 예측 데이터를 업데이트하거나 생성합니다. 기본 판매 예측 스케줄러는 판매 예측 애플리케이션에서 사용할 수 있습니다. 요구 사항에 따라 해당 스케줄러를 편집할 수 있습니다.

필요한 역할: 관리자

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 정의 > 예약된 작업.
2. 검색 필드에 판매 예측 일정을 입력합니다.
3. 일정 목록에서 판매 예측 일정을 선택합니다.
4. 실행 목록에서 요구 사항에 따라 스케줄러의 타이밍을 사용자 지정하는 옵션을 선택합니다.



- 5. 업데이트를 선택하여 스케줄러의 설정을 저장합니다.**

6. 지금 실행을 선택하여 스케줄러를 실행합니다.

i 주:

이 스크립트 실행 필드에 제공된 스크립트를 복사하여 스케줄러를 직접 만들 수 있습니다.

판매 할당량 설정

계층 구조, 역할 및 예측 기간에 따라 판매 담당자 및 관리자에게 할당량 목표를 할당합니다.

시작하기 전에

판매 에이전트와 관리자는 특정 기간의 할당량/대상을 설정하고 분배할 수 있습니다. 할당량은 판매 그룹에도 할당할 수 있습니다. 할당량은 외부 소스에서 임포트하거나 시스템에 수동으로 입력할 수 있습니다. 대량 임포트는 시스템 관리자만 수행할 수 있습니다.

필요한 역할: sn_quota_core.quota_admin

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 판매 할당량 관리 > 판매 할당량.
2. 새로 만들기를 선택합니다.
3. 양식에서 필드를 채웁니다.

필드	설명
소유자	할당량이 할당된 팀의 소유자 이름입니다.
외부 ID	할당량을 가져오는 외부 소스의 소유자 ID입니다.
영업 팀	할당량이 할당된 사용자 그룹에 대한 참조 필드입니다.
외부 소스	할당량을 가져오는 외부 소스의 이름입니다.
기간	이 할당량을 할당할 특정 기간을 선택합니다.
금액	팀 또는 개인에게 할당량으로 할당할 통화 및 금액을 선택합니다.
유형	할당량을 개인이 소유하고 있는지 또는 롤업 수준에 있는지 여부를 나타냅니다.
예측 모델	예측 모델을 선택합니다. i 주: 기본적으로 기획 금액 예측은 사용자가 사용할 수 있습니다.
활성	이 할당량을 활성화하려면 활성 확인란을 선택합니다.

4. 제출을 선택합니다.
판매 할당량이 판매 팀에 할당되었습니다.

견적 관리 설치 및 구성

판매 에이전트가 고객 견적을 작성하고 관리할 수 있도록 설정하는 견적 관리 방법에 대해 알아보니다.

관리자와 견적 관리 관리자는 다음 구성 작업을 완료하여 를 설정합니다 견적 관리.

의 구성 작업 견적 관리

작업	설명	역할
#unique_141	ServiceNow [#] Store 스토어에서 설치합니다견적 관리. 에이전트에게 다음과 같은 주요 기능을 제공합니다. <ul style="list-style-type: none"> • 제품 및 가격 책정으로 견적을 작성한 후 고객에게 제시합니다. • 을 제품 구성기 사용하여 간단하고 구성 가능한 제품 오퍼링을 선택합니다. • 제품에 가격 조정을 추가합니다. • 고객이 승인하면 견적을 제품 주문으로 전환할 수 있습니다. 	관리자
애플리케이션에서 사용자 역할 판매 및 주문 관리 할당	사용자와 제품 카탈로그 및 가격 책정 관리자의 역할을 견적 관리 설정합니다.	관리자
제품 오퍼링 및 카탈로그 구성	이전에 정의되지 않은 경우 제품 오퍼링 및 카탈로그를 생성합니다.	제품 카탈로그 관리자
제품 가격 책정 구성	이전에 정의되지 않은 한 사용할 가격 목록, 가격 책정 전략 및 기타 가격 책정 기능을 정의합니다. <ul style="list-style-type: none"> • 견적에 가격 책정이 적용되는 방식을 제어하는 가격 목록 및 가격 책정 전략을 설정합니다. • 비용 장부를 사용하는 경우 제품 오퍼링의 단가를 정의하는 비용 장부 를 생성합니다. 	가격 책정 관리자
비용 장부 및 비용 마진 활성화	<code>sn_quote_mgmt_core.enable_cost_margin_calculation</code> 시스템 속성을 사용하여 에서 견적 관리비용 장부 및 비용 마진 기능을 활성화합니다. 이러한 기능을 통해 판매	견적 관리 관리자

의 구성 작업 견적 관리

작업	설명	역할
	에이전트는 판매 견적을 생성할 때 제품 단가 및 비용 마진을 볼 수 있습니다.	
위치 기반 거래 활성화	시스템 속성을 사용하여 에서 견적 관리위치 기반 트랜잭션을 <code>sn_sales_common.enable_location_based_transactions</code> 활성화합니다.	관리자
견적 PDF 문서 구성	PDF 템플릿, 서명자 및 DocuSign. <ul style="list-style-type: none"> • PDF 템플릿 생성 • DocuSign 구성 • PDF 문서 서명자 설정 	sales_operations_specialists

견적 PDF 문서 구성

영업 운영 전문가는 회사 브랜딩 및 로고를 반영하는 표준화된 형식으로 견적을 제시하는 전문가 수준의 PDF 템플릿을 생성할 수 있습니다. 서명자가 전자적으로 견적에 서명하고 이메일을 통해 보낼 수 있도록 설정할 DocuSign 수도 있습니다.

견적 PDF 문서 템플릿 생성

문서 템플릿 기능을 사용하여 ServiceNow PDF 문서의 견적을 내기 위한 사용자 지정 템플릿을 추가합니다.

의 기본 설치 견적 관리에는 표준 템플릿이 포함되어 있습니다.

PDF 문서 템플릿 및 작동 방식에 대해 자세히 알아보려면 을 참조하십시오 [PDF 문서 템플릿 설정](#) .

견적 PDF 문서 연결 DocuSign

영업 운영 전문가는 서명자가 PDF 문서에 전자적으로 서명할 수 있도록 견적 PDF 문서를 DocuSign 연결할 수 있습니다.

설정 DocuSign방법에 대한 자세한 내용은 을 참조하십시오 [PDF 문서용 DocuSign 구성](#) .

견적 PDF 문서 서명자 설정

영업 운영 전문가는 에서 PDF 문서 서명자를 설정할 수 있습니다 견적 관리. 서명자는 검토 및 전자 서명을 위해 PDF 문서를 이메일로 보낼 수 있습니다. 서명자에는 외부 서명자와 내부 서명자의 두 가지 유형이 있습니다.

- 견적에 연결된 계정에 나열된 연락처는 외부 서명자일 수 있습니다.
- 내부 서명자는 에서 sales_agent 또는 sales_ops_specialist 역할을 견적 관리가진 모든 사용자입니다.

자세한 내용은 [PDF 문서 서명자 설정](#) 문서를 참조하십시오.

PDF 문서 서명자 설정

영업 운영 전문가는 검토 및 서명을 위해 PDF 견적을 내부 및 외부 서명자에게 보낼 수 있도록 서명자를 견적 관리 설정할 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_operations_specialists

이 태스크 정보

견적 계정에 나열된 접촉 창구는 외부 서명자일 수 있습니다. 연락처와 함께 나열된 이메일이 PDF를 보내는 데 사용됩니다.

내부 서명자는 sales_agent 또는 sales_ops_specialist 역할을 가진 모든 사용자입니다.

내부 사용자에게 역할을 할당하려면 다음 문서를 참조하십시오 [애플리케이션에서 사용자 역할 판매 및 주문 관리 할당](#).

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 고객 서비스 > 계정 을 클릭하고 새로 만들기를 선택하여 계정을 만들거나 기존 계정을 선택하여 접촉 창구를 추가합니다.
2. 새 계정의 경우 계정 정보를 입력하고 저장을 선택합니다.
3. 계정을 선택하고 접촉 창구 탭을 열어 기존 계정에 접촉 창구를 추가합니다.
4. 새로 만들기를 선택합니다.
5. 새 접촉 창구에 대한 정보를 입력합니다.
6. 저장을 선택합니다.
견적이 생성되고 계정이 선택되면 계정의 접촉 창구를 PDF 문서의 서명자로 사용할 수 있습니다. 연락처와 연결된 이메일이 PDF 문서를 보내는 데 사용됩니다.

PDF 문서 템플릿 설정

영업 운영 전문가는 에서 PDF 문서에 대한 템플릿을 설정할 수 있습니다 견적 관리.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_operation_specialist

프로시저

1. 에서 다음을 선택합니다.CSM 구성 가능 작업 공간 모두 > 견적 > 견적 템플릿.
2. 새로 만들기를 선택합니다.
3. **HTML** 템플릿을 선택합니다.
4. 다음 링크를 사용하여 고객 PDF 템플릿을 빌드합니다.

PDF 템플릿 작성 링크

링크	설명
문서 템플릿	문서 템플릿에 대한 설명과 의 작동 ServiceNow방식 .
문서 템플릿 구성	문서 템플릿을 구성하는 단계입니다.
문서 템플릿에 대한 참조	문서 템플릿에 대한 추가 정보입니다.
문서 템플릿 사용	문서 템플릿을 사용하는 방법

PDF 문서용 DocuSign 구성

견적 운영 전문가는 고객이 PDF 문서에 전자적으로 서명할 수 있도록 작업할 DocuSign PDF 문서를 구성할 수 있습니다.

필요한 역할: quote_operations_specialist

견적 PDF 문서 연결 DocuSign

영업 운영 전문가는 서명자가 문서에 전자적으로 서명할 수 있도록 견적 PDF 문서를 DocuSign 연결할 수 있습니다. 다음 링크는 PDF 문서를 링크하는 방법을 설명합니다.DocuSign

- [DocuSign eSignature 스포크](#)
- [인증 코드 부여를 사용하여 DocuSign eSignature 스포크 설정](#)
- [JWT 권한 부여를 사용하여 DocuSign eSignature 스포크 설정](#)
- [추가 DocuSign 계정에 대한 하위 별칭 생성](#)
- [DocuSign eSignature 스포크에 대한 양방향 웹훅 설정](#)
- [DocuSign과 ServiceNow 동기화](#)
- [카탈로그 항목 활성화](#)
- [DocuSign API 버전 변경](#)
- [템플릿을 사용하여 서명 요청을 자동화하는 방법](#)
- [템플릿을 사용하여 서명 요청을 자동화하는 방법](#)
- [DocuSign 계정 데이터를 분리하는 방법](#)

판매 계약 관리 구성

판매 계약 관리 이 애플리케이션을 사용하여 향후 거래를 위한 구매자와 판매자 간의 판매 계약을 생성합니다.

판매 계약 관리 활성화

관리자는 다음 플러그인을 활성화하여 사용자가 판매 계약을 만들고 관리할 수 있도록 할 수 있습니다. 자세한 내용은 [플러그인 활성화](#) 문서를 참조하십시오.

판매 계약 관리 플러그인

플러그인	설명	종속성
판매 계약 데이터 모델 (com.sn_sales_agmt_core)	이 플러그인은 판매 계약을 관리하기 위한 기본 객체를 제공합니다.	<ul style="list-style-type: none"> • 제품 카탈로그 관리 코어 [com.sn_prd_pm] • 가격 관리 [com.sn_csm_pricing]
판매 계약 관리 (com.sn_sales_agmt_wf)	이 플러그인은 판매 계약을 만들고 관리하는 워크플로우를 제공합니다.	<ul style="list-style-type: none"> • 판매 계약 데이터 모델 [com.sn_sales_agmt_core] • 현금으로 연결 코어 [com.sn_l2c_core]

판매 계약 관리 플러그인

플러그인	설명	종속성
		<ul style="list-style-type: none"> • 견적 관리 애플리케이션 [com.sn_l2c_quote_mgmt] <p>i 주: 견적 관리 애플리케이션 플러그인을 별도로 설치해야 합니다.</p>

설치된 역할 및 테이블에 대한 자세한 내용은 [판매 계약 관리와 함께 설치되는 구성요소](#) 문서를 참조하십시오. 계정에서 판매 계약을 보려면 계정 양식에서 판매 계약 관련 목록을 수동으로 구성해야 합니다.

ServiceNow Store에서 앱 요청

사용 가능한 모든 앱을 보고 스토어에 요청을 제출하는 방법을 확인하려면 [ServiceNow Store](#) 웹 사이트를 방문하십시오. 출시된 모든 앱의 누적 릴리스 정보는 [ServiceNow Store 버전 이력 릴리스 정보](#).

주문 관리 구성

제공자 또는 기업 고객인지에 따라 고객 및 서비스 주문 처리에 필요한 기능 및 구성요소를 구성하는 방법에 대해 알아봅니다.

관련 정보

[주문 관리](#)

판매 후 지원 구성

판매 후 지원 애플리케이션을 사용하여 고객 서비스 계약 및 권리를 구성하고 표시합니다.

판매 후 지원 활성화

관리자는 다음 플러그인을 활성화하여 사용자가 고객 계약 및 권리를 만들고 관리할 수 있도록 할 수 있습니다. 자세한 내용은 [플러그인 활성화](#) 문서를 참조하십시오.

판매 후 지원 플러그인

플러그인	설명	의존성
고객 계약 및 권리 [com.sn_pss_core]	고객 계약 및 권리 관리를 위한 기본 개체와 통합을 위한 API를 제공합니다.	<ul style="list-style-type: none"> • Customer Service Install Base Management [com.snc.install_base] • 제품 카탈로그 관리 코어 [com.sn.prd_pm]
권리 검증	권리 검증을 위한 API를 제공합니다.	고객 계약 및 권리

판매 후 지원 플러그인

플러그인	설명	의존성
[com.sn_ent_verify]		[com.sn_pss_core]
<p>계약 및 권리 워크플로우</p> <p>[com.sn_contract_ent_wf]</p>	<p>고객 계약 및 권리에 대한 변경 사항을 관리하기 위한 워크플로우를 제공합니다.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 고객 계약 및 권리 기반 <p>[com.sn_pss_core]</p> <ul style="list-style-type: none"> • 현금으로 연결 기본 <p>[com.sn_l2c_core]</p> <ul style="list-style-type: none"> • 고객 수명주기 관리 워크플로우 <p>[com.sn_l2c_cust_flows]</p>

판매 후 지원가 활성화 되면 기존 계약을 보기만 할 수 있습니다.

설치된 역할 및 테이블에 대한 자세한 내용은 [판매 후 지원과 설치되는 구성요소](#) 문서를 참조하십시오.

ServiceNow Store에서 앱 요청

사용 가능한 모든 앱을 보고 스토어에 요청을 제출하는 방법을 확인하려면 [ServiceNow Store](#) 웹 사이트를 방문하십시오. 출시된 모든 앱의 누적 릴리스 정보는 [ServiceNow Store 버전 이력 릴리스 정보](#).

판매 후 지원과 설치되는 구성요소

판매 후 지원 애플리케이션을 설치하면 테이블 및 역할을 포함하여 여러 유형의 구성요소가 함께 설치됩니다.

판매 후 지원 플러그인을 활성화하면 다음 역할이 추가됩니다.

설치되는 역할

역할	설명	역할 포함	대상 가상 사
<p>sn_pss_core.service_contract_viewer</p> <p>서비스 계약 뷰어</p>	<p>다음에 대해 읽기 작업을 수행합니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 서비스 계약 • 계약 라인 • 권리 • 특성 • 권리 사용 	<ul style="list-style-type: none"> • sn_prd_pm.characteristics_viewer 특성 뷰어 • sn_prd_pm.product_catalog_viewer 제품 카탈로그 뷰어 	<ul style="list-style-type: none"> • sn_cust • 소비자 사 • sn_cust • 고객 서 • sn_cust • 고객 데
<p>sn_pss_core.service_contract_manager</p>	<p>다음에서 생성/읽기/업데이트 작업을 수행합니다.</p>	<p>sn_pss_core.service_contract_viewer</p>	<p>sn_custom</p>

설치되는 역할

역할	설명	역할 포함	대상 가상 사
서비스 계약 관리자	<ul style="list-style-type: none"> 서비스 계약 계약 라인 권리 특성 권리 사용 	서비스 계약 뷰어	CSM 관리
sn_pss_core.pss_integrator 통합 사용자	서비스 계약 및 권리에 대한 REST 끝점을 사용하여 만들기/읽기 작업을 수행합니다.	sn_customerservice.manager CSM 관리자	sn_pss_co 통합 사용자

판매 후 지원 애플리케이션을 활성화하면 다음 테이블이 추가됩니다.

설치되는 테이블

테이블 이름	설명
특성 [sn_pss_core_entitlement_characteristic]	권리 또는 서비스 계약 라인에 대한 특성 값을 저장합니다.
권리 사용 [sn_pss_core_contract_entitlement_usage]	권리 특성에 최종 고객이 사용하는 값을 저장합니다.
서비스 계약 [sn_pss_core_service_contract]	런타임 계약을 저장합니다.
서비스 계약 라인 [sn_pss_core_service_contract_line]	서비스 계획과 같은 런타임 계약 라인을 저장합니다.

ServiceNow AI Platform 사용자 관리 기능을 사용하여 사용자 및 그룹에 역할을 할당할 수 있습니다. 자세한 내용은 다음을 참조하십시오.

- [사용자에게 역할 할당](#)
- [그룹에 역할 할당](#)

작업 공간의 서비스 계약 및 권리에 고객 서비스 관리 대한 기본 뷰는 서비스 계약 작업 공간 뷰입니다. 관리자가 변경할 수 있습니다.

계약 및 권리 워크플로우 구성

주문 관리를 사용하여 계약을 생성하고 수정하도록 계약 및 권리 워크플로우 플러그인 (com.sn_contract_ent_wf)을 구성합니다.

관리자는 계약 및 권리 워크플로우 플러그인 (com.sn_contract_ent_wf)을 활성화할 수 있습니다. 자세한 내용은 [플러그인 활성화](#) 문서를 참조하십시오.

다음 플러그인은 계약 및 권리 워크플로우 플러그인 (com.sn_contract_ent_wf)을 활성화하기 위한 전제 조건입니다.

필수 플러그인

플러그인	설명
제품 구성 UI (com.sn_prd_config_ui)	특정 요구와 요구사항에 따라 복잡한 제품이나 서비스를 구성할 수 있는 그래픽 인터페이스.
주문 관리 (com.sn_ind_tmt_orm)	제품 및 서비스 주문의 전체 수명주기를 캡처, 향상 및 감독합니다. 이 플러그인을 사용하면 주문 오케스트레이션, 데이터 강화 및 구성을 효율적으로 처리하여 정확하고 적시에 이행할 수 있습니다.

계약 및 권리 워크플로우 플러그인 (com.sn_contract_ent_wf)을 설치하면 다음 플러그인이 자동으로 설치됩니다.

종속 플러그인

플러그인	설명
고객 계약 및 권리 (com.sn_pss_core)	고객 계약 및 권리를 관리하는 기본 개체를 제공합니다.
현금으로 연결 코어 (com.snc.l2c_core)	고객이 판매 및 주문 관리 플로우를 작성할 수 있습니다.
고객 수명주기 관리 워크플로우 (com.snc.l2c_cust_flows)	판매된 제품 및 설치 기반 항목의 수명주기를 관리하는 워크플로우를 제공합니다.

워크플로우를 사용하여 계약 및 권리 생성

고객이 제품 제안을 선택하고 해당 제품을 고객에게 판매하면 이 워크플로우는 판매된 제품과 관련된 서비스 및 고객이 구매한 추가 서비스를 기반으로 계약 및 권리를 생성합니다.

제품 오퍼링 시나리오와 해당 구성이 있습니다.

오퍼링 유형 및 워크플로우

오퍼링 유형	설명
권리 오퍼링	워크플로우는 이러한 오퍼링에 대한 권리 레코드를 만듭니다. 이러한 권리는 기존 판매된 제품, 설치 기반 항목, 제품 인벤토리 기록 또는 고객과 연결할 수 있습니다.
서비스 오퍼링 (계약 라인)	워크플로우를 사용하면 서비스 계약, 서비스 계약 라인 및 해당 계약 라인에 대한 권리를 자동으로 생성할 수 있습니다.
암시적 제공	암시적 권리 및 서비스 계약 라인은 주문 라인에 표시되지 않습니다. 이러한 오퍼링은 주문을 캡처하는 동안 구성할 필요가 없고 패키지의 일부로 사용할 수 있는 경우 암시적으로 표시할 수 있습니다. 이러한 권리 및 서비스 계약 라인은 이 워크플로우의 일부로 자동 생성됩니다.

주문에서 계약 생성

여러 제품 오퍼링이 있는 모든 주문에 대해 여러 계약 라인이 있는 단일 계약이 생성됩니다. 주문의 여러 제품 오퍼링을 기존 계약에 추가할 수 있습니다. 기존 계약에 제품 오퍼링을 추가하려면 주문 라인 항목의 기존 계약 필드에 계약 참조를 추가합니다. 주문 처리의 일부로 모든 주문 라인에 대해 판매된 제품이 생성됩니다.

제품 인벤토리 기록에서 계약 생성

시스템 속성 `sn_ind_tmt_orm.enable_prod_invnt_for_order_management`가 true로 설정되면 주문 이행 워크플로우에서 고객 주문, 제품 오퍼링 및 사양에 따라 제품 인벤토리를 생성합니다. 제품 인벤토리가 생성되면 계약 라인과 권리가 생성됩니다. 제품 인벤토리의 상태가 변경되면 연결된 계약 라인과 권리가 동기화됩니다. 자세한 내용은 [제품 인벤토리 구성](#) 문서를 참조하십시오. 제품 인벤토리 기록은 다음 조건에서 계약 및 권리에 대한 업데이트를 트리거합니다.

- 통신 주문 라인 처리 플로우: ADD 플로우는 제품 인벤토리에서 계약 및 권리 기록을 생성합니다. 수정 플로우는 계약 라인 항목 및 권리의 상태를 업데이트합니다.
- 사후 프로세스 통신 상위 도메인 주문 플로우: 수정 플로우는 계약 라인 항목 및 권리에 대한 상태, 필드 및 특성을 업데이트합니다.
- 제품 인벤토리 운영 기록: 예약된 날짜 및 시간에 따라 연결 해제, 재개 및 일시 중단 플로우가 계약 품목 및 권리를 취소, 활성화 또는 일시 중단합니다.

고객 수명주기 워크플로우 구성 정책 결정 테이블

고객 수명주기 워크플로우 정책 결정 테이블은 서비스 계약, 서비스 계약 라인 및 권리를 갱신하고 수정하면서 대상 엔터티를 결정합니다. 이 결정 테이블을 기반으로 서비스 계약을 갱신하거나 수정하면서 견적, 주문, 기획 또는 기획와 견적을 함께 생성할 수 있습니다. 대상 엔터티의 경우 서비스 계약 갱신을 시작할 시기를 선택할 수도 있습니다.

고객 수명주기 워크플로우의 입력 정책 결정 테이블

Label	Type	Reference	Mandatory
Sold Product	Reference	Sold Product [sn_install_base_sold_product]	<input type="checkbox"/>
Quote Management Installed	True/False		<input checked="" type="checkbox"/>
Order Management Installed	True/False		<input checked="" type="checkbox"/>
Context	String (Full UTF-8)		<input type="checkbox"/>
Contract	Reference	Service Contract [sn_pss_core_service_contract]	<input type="checkbox"/>
Opportunity Management Installed	True/False		<input type="checkbox"/>

고객 수명주기 워크플로우의 조건 정책 결정 테이블

Conditions	Results
Context change	sn_quote_mgmt_core_quote_line_item
change	sn_quote_mgmt_core_quote_line_item
change	sn_ind_tmt_orm_order_line_item
renew	sn_oppty_mgmt_core_opportunity_line_item.sn_quote...
renew	sn_oppty_mgmt_core_opportunity_line_item.sn_quote...
renew	sn_ind_tmt_orm_order_line_item
renew	sn_oppty_mgmt_core_opportunity_line_item
renew	sn_quote_mgmt_core_quote_line_item
renew	sn_quote_mgmt_core_quote_line_item
renew	sn_ind_tmt_orm_order_line_item
Default result	

계약을 갱신하고 수정하면서 필요한 대상 엔터티에 사용 가능한 6개의 입력 매개변수를 기반으로 규칙을 구성할 수 있습니다. 대상 엔터티 이름 옆에서 다음 값을 선택하여 해당 대상 엔터티를 생성합니다.

대상 엔터티의 값

값	대상 엔터티
sn_ind_tmt_orm_order_line_item	순서

대상 엔터티의 값

값	대상 엔터티
sn_quote_mgmt_core_quote_line_item	견적
sn_opty_mgmt_core_opportunity_line_item	기회 i 주: 프로세스를 수정할 기회를 생성할 수 없습니다.
sn_quote_mgmt_core_quote_line_item,sn_opty_mgmt_core_opportunity_line_item	기회와 견적을 함께 i 주: 프로세스 수정을 위한 기회 및 견적을 생성할 수 없습니다.

i 주: 갱신 중에 기회 또는 기회와 견적을 함께 생성하려면 관리자가 다음 기록을 설정해야 합니다.

- 판매 주기 유형: 코드 필드에 **RENEW** 를 입력하고 활성화 옵션을 **True**로 설정합니다. 자세한 내용은 [기회에 대한 판매 주기 생성](#) 문서를 참조하십시오.
- 기회 단계: 이름 필드에 개발을 입력하고 활성화 옵션을 **True**로 설정합니다. 자세한 내용은 [기회 스테이지 생성](#) 문서를 참조하십시오.




사용자가 기회와 견적을 대상 엔터티로 선택하면 갱신 기회와 견적이 생성됩니다. 영업 기회와 견적이 서로 연결되어 있습니다.

자동 갱신 시작 열에서 다음 옵션 중 하나를 선택하여 계약을 자동으로 갱신할 시기를 나타냅니다 (계약 종료 날짜 90일, 60일, 30일 전 또는 계약 생성 날짜).

판매 후 지원 애플리케이션 설정

판매 후 지원의 기능과 구성요소를 구성하여 고객을 위한 애프터세일즈 서비스를 포함한 원활한 엔드 투 엔드 서비스 경험을 지원합니다.

관리자 역할을 가진 사용자는 사용자가 사용자에 대한 권리 및 서비스 계약을 만들 수 있도록 판매 후 지원 애플리케이션을 설정할 수 있습니다.

작업	설명
특성 생성	권리에 추가할 특성을 생성합니다. 특성은 권리를 정의하는 특정 속성 또는 속성을 나타냅니다.
사용자 생성 	인스턴스에 사용자를 추가하여 사용자가 로그인하여 지정된 애플리케이션 기능을 사용할 수 있도록 합니다. 사용자를 추가한 후 서비스 계약을 검토하는 승인자로 만듭니다.
사용자에게 역할 할당 	사용자에게 역할을 할당합니다. 이 기능을 사용하여 새로 추가된 사용자에게 sn_customerservice_manager (CSM 관리자) 역할을 부여하고 서비스 계약을 검토하기 위해 정보에 입각한 판단을 내릴 수 있는 권한을 부여합니다.
고객 계정 생성 	계정을 만들고 서비스 계약에 연결합니다.

작업	설명
<p>i 주: 계정 양식에서 서비스 계약을 보려면 계약 관련 목록을 제거하고 서비스 계약 관련 목록을 구성합니다.</p>	
<p>소비자 기록 만들기</p>	<p>고객 서비스 관리에서 소비자 기록을 생성합니다. 소비자는 판매 후 지원 애플리케이션의 서비스 계약과 연결될 수 있습니다.</p>
<p>판매된 제품 생성</p>	<p>계정 또는 소비자에게 판매된 제품에 대한 기록을 생성합니다. 판매된 제품은 여러 계약에 연결될 수 있습니다.</p>
<p>설치 기반 항목 생성</p>	<p>계정 또는 소비자에게 판매된 설치 기반 항목에 대한 기록을 생성합니다. 설치 기반 항목은 여러 계약과 연결될 수 있습니다.</p>

특성 생성

권리 또는 서비스 계약 라인과 연결할 수 있는 특성을 생성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_customerservice_manager

이 태스크 정보

특성은 고객에게 제공되는 서비스 범위를 정의하는 데 사용됩니다. 이러한 특성에는 서비스의 범위, 기간과 더불어 지리적 위치 및 기타 속성 등의 제한 또는 제외 사항이 포함될 수 있습니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 제품 카탈로그 관리 > 특성 > 특성.
2. 새로 만들기를 선택합니다.
3. 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

특성 양식

필드	설명
이름	권리에 대한 특성의 이름입니다.
입력 유형	이 특성과 관련된 범위 값에 대한 입력 유형입니다. 예를 들어 Choice 및 CheckBox가 있습니다.
설명	권리 특성에 대한 짧은 개요입니다.

4. 제출을 선택합니다.

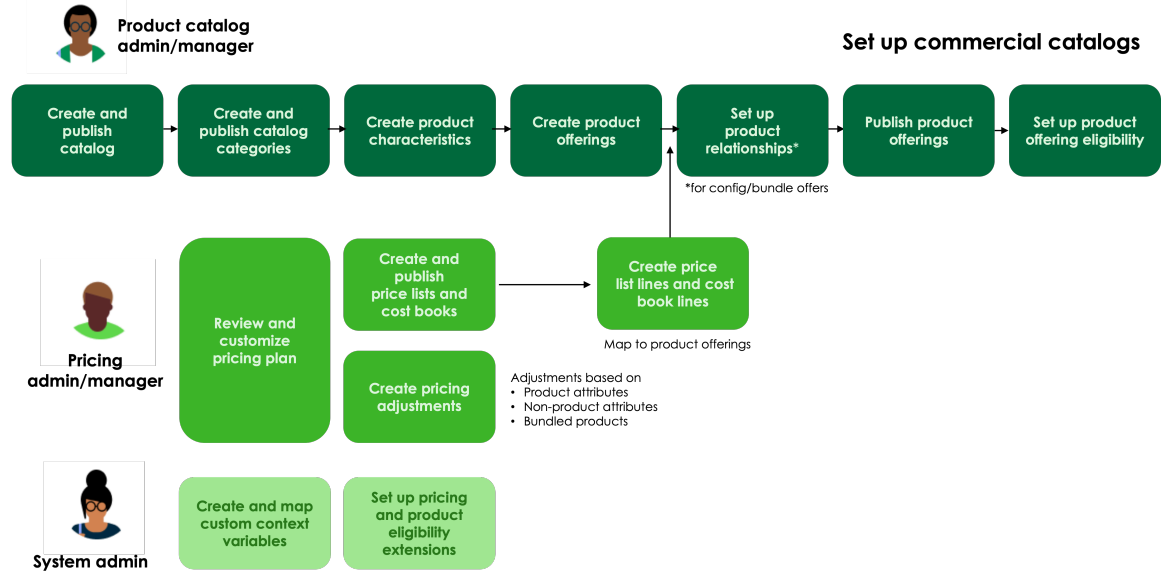
제품 오퍼링 및 카탈로그 구성

에이전트가 사전 판매 활동, 주문 캡처 및 판매 후 참여를 위해 사용할 판매 및 주문 관리 수 있는 제품 오퍼링 및 관련 제품 카탈로그를 생성합니다.

제품 카탈로그 관리자 또는 카탈로그 관리자는 다양한 구성 작업을 완료하여 조직에서 판매하는 제품 및 서비스에 대한 제품 카탈로그 및 오퍼링을 생성합니다. 또한 제품 오퍼링의 가격을 설정하는 가격 책정 관리자와 협력할 수도 있습니다. 가격 책정에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 **제품 가격 책정 구성**.

다음 워크플로우 예는 가격 책정 관리자가 수행하는 가격 책정 구성 작업을 포함하여 카탈로그 및 제품 오퍼링을 설정하는 일반적인 일련의 단계를 보여줍니다. 조직에서 일부 단계는 선택 사항일 수 있으며, 카탈로그 엔터티 간의 제품 관계 설정과 같은 다른 단계는 약간 다른 순서로 발생할 수 있습니다.

제품 카탈로그 및 가격 책정 구성 워크플로우



i 주: 권리를 검토하여 사용 가능한 제품 오퍼링 옵션을 확인합니다.

제품 오퍼링 및 카탈로그 구성 개요

2024년 5월 애플리케이션 릴리스 판매 및 주문 관리 부터 를 CSM 구성 가능 작업 공간 사용하여 제품 오퍼링 카탈로그, 제품 오퍼링 및 제품 오퍼링 관계를 구성할 수 있습니다.

다음 표에서는 에서 제품 카탈로그 관리사용할 수 있는 다양한 기능을 설정하기 위한 구성 작업을 식별합니다.

제품 오퍼링 및 카탈로그 관리 구성 작업

구성 작업	설명
제품 오퍼링 카탈로그 생성	카탈로그 계층 구조의 최상위 엔터티인 카탈로그를 생성합니다. 카탈로그에는 범주가 있을 수 있으며 범주에는 하위 범주 또는 제품 오퍼가 있을 수 있습니다.
제품 오퍼링 범주 생성	카탈로그에서 유사한 제품 오퍼링을 구성하는 데 사용되는 제품 오퍼링 범주를 정의합니다. 카탈로그 범주를 사용하면 에이전트가 기회, 견적 및 주문을 생성할 때 제품 오퍼링을 더 쉽게 찾아보고 탐색할 수 있습니다.
제품 특성 및 특성 옵션 생성	제품 오퍼링을 구별하고 구성과 가격에 영향을 주는 특정 속성, 속성 및 옵션을 정의합니다.
제품 오퍼링 생성	카탈로그 및 범주에 제품 오퍼링을 구성하고 추가합니다. 제품 오퍼링이 게시되면 에이전트가 기회, 견적 및 주문을 생성할 때 사용할 수 판매 및 주문 관리 있습니다.
제품 영상 추가	제품 오퍼링에 이미지와 썸네일을 추가하여 에이전트가 기회, 견적 및 주문을 작성할 때 도움을 줍니다.
제품 오퍼링 관계 생성	제품 관계를 생성하여 제품과 서비스를 함께 묶어 주문 프로세스를 간소화합니다. 제품 오퍼링 관계는 여러 제품

제품 오퍼링 및 카탈로그 관리 구성 작업

구성 작업	설명
	오퍼링을 번들로 그룹화하여 주문 캡처 경험을 주도합니다. 번들을 사용하면 특별 번들 가격을 제공할 수도 있습니다.
하위 제품 오퍼링에서 계단식 수량 값 제어	시스템 속성을 사용하여 견적 또는 주문에 대한 제품 오퍼링의 하위 라인 항목 수량을 <code>sn_prd_pm.enable_cascade_quantity</code> 계산하는 방법을 제어합니다.
제품 오퍼링에 관련 계약 추가	애플리케이션의 제품 오퍼링 판매 및 주문 관리에 관련 계약을 추가합니다.
제품 오퍼링에 측정 단위 추가	에서 판매 및 주문 관리제품 오퍼링에 UOM(측정 단위)을 추가합니다.
제품 오퍼링 버전 생성	제품 버전을 생성하여 게시된 제품 오퍼링에 업데이트를 추가합니다.
제품 오퍼링 관계 그룹 생성	제품 오퍼링의 번들을 의 판매 및 주문 관리관련 그룹으로 결합합니다.
필요 분석 구성	에이전트가 기회에 추가할 수 있는 제품 오퍼링을 결정하는데 사용하는 제품 선택 가이드의 질문서인 요구 사항 템플릿을 생성합니다.
견적에 대한 제품 오퍼링 권장 사항 구성	판매 에이전트가 견적의 항목을 보완하거나 보완하는 데 사용할 수 있는 제안 권장 사항을 생성합니다.
제품 카탈로그 엔터티 익스포트 및 임포트	인스턴스 간에 ServiceNow 제품 카탈로그 엔터티를 익스포트하고 임포트합니다. 예를 들어 카탈로그 엔터티를 비프로덕션 인스턴스에서 프로덕션 인스턴스로 승격할 수 있습니다.
제품 오퍼링 계층 구조 및 관련 사양 계층 구조 보기	제품 오퍼링의 전체 계층 구조 및 관련 사양(제품, 서비스 및 자원)을 봅니다. 이러한 뷰를 사용하여 모든 엔터티가 올바르게 정의되고 연결되었는지 확인합니다.
제품 제안 자격 구성	제품 카탈로그에 고객에게 적합한 제품 오퍼링만 표시하도록 제품 카탈로그, 제품 범주 및 제품 오퍼링을 동적으로 필터링합니다.


제품 오퍼링 카탈로그 생성

고객에게 제공되는 제품을 나열하는 제품 카탈로그를 생성합니다. 카탈로그는 카탈로그 계층 구조의 최상위 엔터티입니다. 카탈로그에는 범주가 있으며 범주에는 하위 범주 또는 제품 오퍼가 있을 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: `sn_prd_pm_product_catalog_manager`

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 제공 > 제품 오퍼링 카탈로그.
3. 새로 만들기를 선택합니다.
양식에서 필드에 내용을 입력합니다.

제품 오퍼링 카탈로그 양식

필드	설명
번호	제품 카탈로그를 식별하는 시스템 생성 번호입니다.
이름	카탈로그의 이름입니다.
썸네일 이미지	카탈로그의 썸네일 이미지입니다. 이미지 첨부을 선택하여 이미지를 업로드합니다.
이미지	카탈로그의 이미지입니다. 이미지 첨부을 선택하여 이미지를 업로드합니다.
기본값	이 카탈로그가 에이전트에게 표시되는 기본 카탈로그임을 나타내는 옵션입니다. 에이전트는 하나의 기본 카탈로그에서 다른 기본 카탈로그로 전환할 수 있습니다.
설명	제품 카탈로그에 대한 간략한 설명입니다(예: .
상태	카탈로그의 상태입니다. 지원되는 수명주기 상태는 초안, 게시됨, 폐기됨 및 보관됨입니다.
시작 날짜	애플리케이션에 카탈로그를 사용할 수 판매 및 주문 관리 있는 날짜 및 시간입니다. 달력 아이콘을 선택하여 시작 날짜 및 시간을 선택한 다음, 확인을 선택합니다.
종료 날짜	에서 카탈로그를 더 이상 사용할 판매 및 주문 관리수 없는 날짜 및 시간입니다. 달력 아이콘을 선택하여 종료 날짜 및 시간을 선택한 다음, 확인을 선택합니다.
코드	카탈로그에 대해 시스템에서 생성된 제품 코드입니다. 입력한 카탈로그 이름을 기반으로 시스템이 자동으로 코드를 생성하지만 원하는 영숫자 문자열로 값을 변경할 수 있습니다.

4. 저장을 선택합니다.

제품 오퍼링 카탈로그가 초안 상태입니다.

5. 게시를 선택합니다.

카탈로그 상태가 게시됨으로 변경됩니다. 제품 오퍼링 범주를 생성하기 위해 범주 탭이 열립니다.

다음에 수행할 작업

제품 오퍼링 범주를 생성합니다.


제품 오퍼링 범주 생성

카탈로그에서 유사한 제품 오퍼링을 구성하는 데 사용되는 제품 오퍼링 범주를 정의합니다. 제품 범주를 사용하면 에이전트가 기회, 견적 및 주문을 생성할 때 제품 오퍼링을 더 쉽게 찾아보고 탐색할 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: `sn_prd_pm_product_catalog_admin` 및 `sn_prd_pm_product_catalog_manager`

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 제공 > 제품 오퍼링 범주.
3. 새로 만들기를 선택합니다.
4. 양식에서 필드에 내용을 입력합니다.

제품 오퍼링 범주 양식

필드	설명
번호	제품 범주를 식별하는 고유한 시스템 정의 번호입니다.
이름	범주의 이름입니다.
리프	이 범주에 대한 하위 범주가 없음을 나타내는 옵션입니다. 리프를 선택하면 범주에 제품 오퍼가 있을 수 있지만 하위 범주는 사용할 수 없음을 의미합니다. Leaf 를 선택하지 않으면 범주에는 하위 범주만 있을 수 있고 제품 오퍼는 사용할 수 없습니다.
썸네일 이미지	제품 오퍼링 범주의 썸네일 이미지입니다. 이미지 첨부을 선택하여 이미지를 업로드합니다.
이미지	제품 오퍼링 범주의 이미지입니다. 이미지 첨부을 선택하여 이미지를 업로드합니다.
설명	범주에 대한 간략한 설명입니다.
상태	범주 상태: <ul style="list-style-type: none"> ○ 초안: 게시되기 전의 범주 초기 상태입니다. ○ 게시됨: 제품 범주가 카탈로그에 게시되었습니다. 범주가 게시된 후 업데이트할 수 있습니다. 연결된 제품 오퍼링이 없는 경우 이를 삭제, 폐기 또는 보관할 수 있습니다. ○ 폐기됨: 범주가 폐기되어 더 이상 활성화되지 않습니다. 범주를 업데이트할 수 없습니다. ○ 보관됨: 범주가 보관되어 더 이상 사용할 수 없습니다. ○ 카탈로그로 복사됨: 제품 범주가 복사되었습니다.
시작 날짜	카탈로그에서 범주를 사용할 수 있는 날짜 및 시간입니다. 달력 아이콘을 선택하여 시작 날짜 및 시간을 선택한 다음, 확인을 선택합니다.
종료 날짜	범주가 카탈로그에서 더 이상 사용되지 않는 날짜 및 시간입니다. 달력 아이콘을 선택하여 종료 날짜 및 시간을 선택한 다음, 확인을 선택합니다
코드	범주의 제품 코드입니다.

필드	설명
	입력한 범주 이름을 기반으로 시스템이 자동으로 코드를 생성하지만 원하는 영숫자 문자열로 값을 변경할 수 있습니다.

5. 저장을 선택합니다.
6. 범주를 카탈로그에 연결합니다.
 - a. 카탈로그 탭에서 새로 만들기를 선택합니다.
 - b. 카탈로그 범주 양식에서 이 범주가 속한 게시된 카탈로그를 선택하고 저장을 선택합니다.
7. 범주의 세부 정보 탭에서 게시를 선택합니다.
범주 상태가 게시됨으로 변경되고 선택한 카탈로그에 추가됩니다.
8. 필요한 경우 상위 범주 및 하위 범주 탭을 사용하여 범주의 상위 범주와 하위 범주를 정의합니다.

다음에 수행할 작업
[제품 오퍼링 생성](#).

제품 카탈로그 시각적 개체 표시 활성화

시스템 속성을 사용하여 `sn_prd_pm.show_product_visuals_on_catalog_ui` 제품 카탈로그의 제품 타일에 표시되는 제품 이미지 표시를 켭니다.

시작하기 전에
 필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

`sn_prd_pm.show_product_visuals_on_catalog_ui` 시스템 속성은 상업용 제품 카탈로그에 표시되는 이미지를 제어합니다. 이 속성은 서비스 카탈로그 또는 제품 인벤토리 카탈로그에는 적용되지 않습니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 그리고 필터에 `sys_properties.list`를 입력합니다.
2. `sn_prd_pm.show_product_visuals_on_catalog_ui` 시스템 속성을 엽니다.
3. 값 필드에 `true`를 입력하여 제품 카탈로그의 제품 오퍼링 이미지 표시를 활성화합니다.
4. 업데이트를 선택합니다.
 제품 오퍼링 시각적 객체는 카탈로그에 로드됩니다. 제품 오퍼링에 시각적 개체가 없는 경우 이미지 사용할 수 없음 텍스트가 제품 오퍼링 타일에 대신 표시됩니다.

하위 제품 오퍼링에서 계단식 수량 값 제어

시스템 속성을 사용하여 기회, 견적 또는 주문에 대한 제품 오퍼링의 하위 라인 항목 수량을 `sn_prd_pm.enable_cascade_quantity` 계산하는 방법을 제어합니다.

시작하기 전에
 필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

`sn_prd_pm.enable_cascade_quantity` 활성화된 경우 시스템 속성은 최상위 수준 제안의 수량이 1보다 큰 경우 최상위 제안의 수량 값을 하위 라인에 자동으로 계단식으로 연결합니다. 예를 들어, 에이전트가 구성 가능한 오퍼에 대한 영업 기회, 견적 또는 주문을 생성하고 수량이 1보다 크도록 업데이트하면 하위 라인 항목의 수량에 최상위 오퍼의 수량을 곱합니다. 하위 라인에 대한

가격 책정은 계단식 수량을 기준으로 합니다. 하위 오퍼의 수량을 주문된 총 수량으로 사용하는 경우, 계단식 수량을 사용하면 상위 오퍼의 수량도 고려됩니다.

그러나 하위 오퍼의 수량을 상위 오퍼의 수량 1개당 하위 오퍼의 수량으로 간주하는 경우에는 계단식 수량 값을 원하지 않을 수 있습니다.

- i** 주: 2024년 11월 릴리스 이전의 릴리스에서 업그레이드하는 경우 이 속성은 기본적으로 사용하도록 설정됩니다. 수량 값이 하위 선에 계단식으로 연결되지 않도록 하려면 속성을 false로 설정하여 이 기능을 억제합니다.

프로시저

- 다음으로 이동 모두 그리고 필터에 `sys_properties.list`를 입력합니다.
- `sn_prd_pm.enable_cascade_quantity` 시스템 속성을 엽니다.
- 값 필드에서 계단식 수량 기능에 대한 속성 값을 설정합니다.
 - 이 속성을 활성화하려면 `true` 를 입력하십시오.
 - 현재 활성화된 경우 이 속성을 억제하려면 `false` 를 입력합니다.
- 업데이트를 선택합니다.
이 속성을 활성화하면 수량 값이 제품 오퍼의 하위 라인에 계단식으로 연결됩니다. 이 속성을 억제하면 수량 값이 제품 오퍼의 하위 라인에 계단식으로 연결되지 않습니다.


제품 오퍼링 생성

에서 판매 및 주문 관리제품 오퍼링을 만들고 게시합니다. 제품 오퍼링은 카탈로그 제공자로부터 주문할 수 있는 엔터티를 나타내며 가격 책정 정보를 포함합니다. 제품 오퍼링이 게시되면 에이전트가 리드, 기회, 견적 및 주문을 생성할 때 사용할 수 있으며 주문하는 고객은 제품 오퍼링을 사용할 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: `sn_prd_pm_product_catalog_manager`

프로시저

- 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
- 다음으로 이동 제품 > 제품 오퍼링 을 클릭하고 새로 만들기를 선택합니다.

- i** 주: 제품 사양에서 제품 오퍼링을 생성할 수도 있습니다.

- 상세 정보 탭의 필드에 내용을 입력합니다.

신제품 오퍼링 양식 생성

필드	설명
번호	제품 오퍼링에 대해 시스템에서 할당한 번호입니다.
이름	유사한 제품 이름과 구별하기 위한 제품 오퍼링의 대체 이름입니다.
표시 이름	추가할 제품 오퍼링의 이름입니다.
오퍼링 유형	제품 오퍼링의 유형입니다. 다음 중 하나를 선택합니다.

필드	설명
	<ul style="list-style-type: none"> ○ 제품: 에이전트가 에서 리드, 영업 기회, 견적 또는 주문에 CSM 구성 가능 작업 공간추가할 수 있는 제품 엔터티입니다. ○ 권리: 에이전트가 잠재 고객, 영업 기회, 견적 또는 주문에 추가할 수 있는 보증 또는 구독과 같은 엔터티입니다.
오퍼링 하위 유형	<p>권리 유형입니다. 다음 중 하나를 선택합니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 보증 ○ 보증 연장됨 ○ 라이선스 ○ 구독
제품 사양	<p>주문 이행을 주도하는 제품 오퍼링의 기능 뷰입니다. 제품 오퍼링과 연결할 제품 사양입니다.</p> <p>i 주: 게시된 사양만 나타납니다.</p>
제품 모델	<p>제품 모델의 이름입니다.</p>
계약 생성	<p>에이전트에게 권리 계약을 제품 주문에 추가할 수 있음을 나타내는 옵션입니다. 이 옵션을 선택하면 주문 이행 후에 서비스 계약이 생성됩니다. 권리가 계약으로 관리되는 경우에 사용됩니다.</p>
판매 가능	<p>제품 오퍼링을 독립 실행형 항목으로 판매할 수 있음을 나타내는 옵션입니다. 선택하는 경우 제품 오퍼링을 독립 실행형 항목으로 판매할 수 있습니다. 선택하지 않으면 제품 오퍼링을 번들의 일부로 판매할 수 있지만 독립 실행형 품목으로는 판매할 수 없습니다.</p>
임시	<p>제품이 일회용임을 나타내는 옵션입니다.</p> <p>i 주: 임시 제품의 주문이 완료되면 판매된 제품 또는 제품의 제품 인벤토리 기록이 비활성 상태로 설정되어 영구 제품과 구별됩니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 판매된 제품 또는 임시 제품 오퍼링의 제품 인벤토리 기록에서는 이동, 추가, 변경, 연결 해제(MACD) 작업을 수행할 수 없습니다. ○ 계약 생성 옵션은 임시 제품 오퍼링에 적용되지 않습니다. 임시 제품에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 임시 제품 정의.
주기	<p>반복되는 가격 책정: 매월 또는 매년.</p>
하위 사양 특성 복사	<p>선택하면 사양 계층 구조의 모든 하위 사양 특성이 복사되는 옵션입니다. 예를 들어, 제품 오퍼링에 연결된 제품 사양이 있는 경우 이 옵션을 선택하면 상위 사양 외에 하위 사양에서도 특성이 상속됨을 나타냅니다.</p> <p>복합 제품에 대한 제품 사양을 입력하고 제품 오퍼링이 저장되면 표시됩니다.</p>

필드	설명
설명	제품 오퍼링에 대한 짧은 설명입니다. 이 설명은 주문 에이전트가 리드, 영업 기회, 견적 또는 주문을 생성할 때 제품을 이해하는 데 도움이 됩니다.
오퍼링 카탈로그	제품 오퍼링이 포함된 카탈로그입니다.
시작 날짜	애플리케이션에 제품 오퍼링을 사용할 수 있는 판매 및 주문 관리 날짜 및 시간입니다. 달력 아이콘(📅)을 선택하여 시작 날짜와 시간을 선택한 다음, 확인을 선택합니다.
종료 날짜	제품 오퍼링이 애플리케이션에서 삭제된 판매 및 주문 관리 날짜 및 시간입니다. 달력 아이콘(📅)을 선택하여 종료 날짜와 시간을 선택한 다음, 확인을 선택합니다.
상태	제품 오퍼링의 상태입니다. 상태에는 초안, 게시됨, 폐기됨 및 보관됨이 포함됩니다. 초안 상태의 제품 오퍼링을 업데이트할 수 있습니다.
유통 채널	<p>배송 채널을 설정하고 잠그는 옵션입니다. 예를 들어 웹을 채널로 지정할 수 있습니다. 여러 채널을 지정할 수 있습니다.</p> <p>애플리케이션을 사용하는 제공자용 서비스 브리지 주문 관리 경우 를 입력합니다 서비스 브리지.</p>
소유자	제품 오퍼링을 담당하는 사람입니다.
월간 반복 청구	매달 반복되는 과금입니다. 월간 반복 청구는 이전 버전과의 호환성을 위해 지원됩니다. 가격 목록을 사용하여 가격을 정의합니다.
비반복 청구	한 번 적용되는 과금입니다. 이전 버전과의 호환성을 위해 지원됩니다. 가격 목록을 사용하여 가격을 정의합니다.
코드	제품 이름을 기준으로 시스템에서 생성된 영숫자 번호입니다. 시스템에서 생성되지만 SKU 또는 기타 산업별 제품 코드를 나타내도록 코드를 편집할 수 있습니다.
버전	이 제품 오퍼링 버전에 할당된 버전 번호입니다.
초기 버전	제품 오퍼링의 초기 버전 이름입니다.
이전 버전	한 제품 오퍼링의 여러 버전이 존재할 수 있습니다. 이 필드에서는 이전 버전을 볼 수 있습니다.
계약 조건	<p>계약 기간:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 12개월 ○ 24개월 ○ 36개월 ○ 48개월 ○ 60개월

4. 저장을 선택한 다음, 게시를 선택합니다.

다음에 수행할 작업

- 제품 특성 및 특성 옵션 생성
- 제품 영상 추가
- 제품 카탈로그 범주 추가
- 제품 오퍼링에 관련 계약 추가
- 제품 오퍼링에 측정 단위 추가
- 제품 오퍼링 버전 생성
- 제품 오퍼링 관계 그룹 생성

제품 특성 및 특성 옵션 정의

제품 카탈로그 관리자는 제품 오퍼링 및 사양에 대한 특성과 특성 옵션을 생성합니다. 제품 특성은 제품을 정의하고 설명하는 속성입니다.

예를 들어, 제품 오퍼링이 자전거인 경우 특성에 자전거 크기 및 색상이 포함될 수 있습니다. 특징적인 옵션은 사용 가능한 다양한 자전거 크기 및 색상과 같은 선택 사항입니다. 에이전트가 영업 기회, 견적 및 주문에 대한 제품을 구성하고 고객이 비즈니스 포털을 사용하여 제품을 주문할 때 제품의 특성 및 특성 옵션이 제품 구성기에 표시됩니다.

특성 데이터 입력 유형

제품 특성 및 특성 옵션을 정의할 때 특성 옵션에 대한 특성 이름 및 데이터 입력 유형을 포함한 기본 속성 정보를 제공합니다. 데이터 입력 유형은 제품 구성기에 특성 옵션을 입력하는 방법을 나타냅니다(예: 한 줄 텍스트 또는 선택 선택).

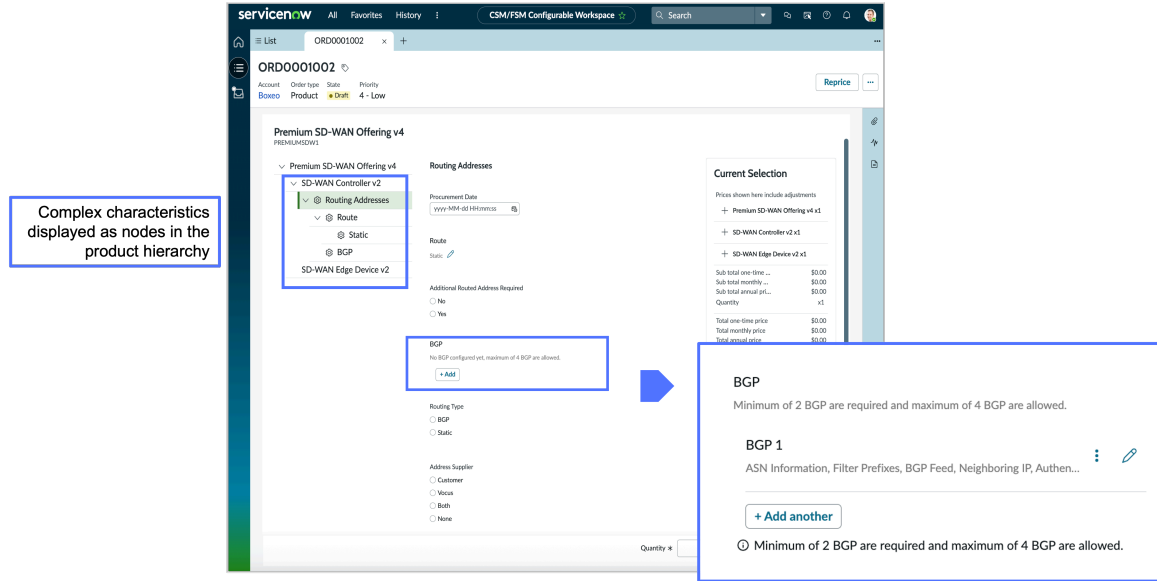
특성 옵션에 사용할 수 있는 데이터 입력 유형은 다음과 같습니다.

- 주소 - 메일 주소입니다
- 첨부 파일 - 첨부할 외부 문서
- 확인란 - 옵션 선택 또는 지우기
- 선택 - 선택하거나, 라디오 버튼으로 표시하거나, 드롭다운 목록에서 사용할 수 있는 옵션입니다.
- 10진수 - 소수 금액을 나타내기 위해 소수점이 필요한 숫자
- 날짜 - 일, 월, 연도를 선택하기 위한 날짜 선택기
- 날짜/시간 - 일, 월, 연도 및 시간을 선택하기 위한 날짜 선택기
- 기간 - 기간입니다
- 이메일 - 이메일 주소
- 1줄 텍스트 - 자유 형식 텍스트입니다.
- 정수 - 정수
- 예/아니오 - 예/아니오 응답
- 객체 - 복잡한 특성이라고도 하는 속성의 계층 구조를 나타내는 구조입니다. 객체에는 하나 이상의 하위 속성이 있는 상위 속성이 있습니다.
- 배열 - 날짜, 날짜/시간, 정수, 1줄 텍스트, 객체 및 10진수 배열과 같은 동일한 특성 형식의 여러 인스턴스

Object 유형을 사용하여 하나 이상의 하위 속성이 있는 최상위 상위 속성이 있는 복잡한 특성의 계층 구조를 만들 수 있습니다. 지식 특성은 데이터 배열이 있는 객체를 포함한 모든 데이터 입력 유형일 수 있습니다.

다음 예는 object 데이터 형식의 부모 수준 속성인 라우팅 주소에 대한 특성 계층을 보여 줍니다. 이 속성에는 구매 날짜, 경로, 필요한 추가 주소, BGP, 라우팅 유형 및 주소 공급자와 같은 하위 속성이 있습니다. BGP 하위 특성은 최소 크기가 2이고 최대 크기가 4인 개체 배열입니다.

제품 구성기의 복잡한 특성 예



복잡한 특성 설정

계층적 속성 구조를 정의하려면 라우팅 주소와 같은 상위 속성을 객체 유형으로 설정해야 합니다. 그런 다음 상위 속성과 하위 속성 간의 특성 관계를 정의하여 제품 구성기에 하위 특성이 표시되는 순서와 계층 구조를 설정합니다.

특성 정의에 대한 자세한 내용은 다음을 참조하십시오. [제품 특성 및 특성 옵션 생성](#)

제품 특성 및 특성 옵션 생성

나중에 에서 판매 및 주문 관리제품 오퍼링에 추가할 수 있는 제품 특성 및 특성 옵션을 추가합니다.

시작하기 전에


필요한 역할: `sn_prd_pm_product_catalog_admin`

이 태스크 정보

이 절차를 사용하여 제품 오퍼링 및 사양에 추가할 제품 특성(속성이라고도 함) 및 특성 옵션을 작성합니다. 예를 들어, 제품 오퍼링이 자전거인 경우 특성에는 자전거 크기 및 색상이 포함될 수 있습니다. 특징적인 옵션은 사용 가능한 다양한 자전거 크기 및 색상과 같은 옵션 선택입니다. 이러한 옵션은 에이전트가 기회, 견적 및 주문에 구성 가능한 제품을 추가하거나 고객이 비즈니스 포털을 사용하여 제품 주문을 제출할 때 나타납니다 제품 구성기 .

특성을 정의할 때 한 줄 텍스트, 선택(라디오 버튼 또는 드롭다운 목록) 및 예/아니오 선택과 같은 특성 옵션이 제품 구성기에 입력되는 방법을 나타내는 데이터 입력 유형을 선택합니다. 복잡한 데이터 입력 유형을 사용하여 계층적 특성 구조가 있는 복잡한 특성을 정의할 수도 있습니다. 개체 데이터 형식을 사용하여 최상위 부모 특성 및 연결된 자식 특성이 있는 복잡한 특성을 정의할 수 있습니다. 이러한 구조에는 여러 줄의 텍스트 또는 정수와 같이 동일한 데이터 입력 유형의 여러 인스턴스를 지정하는 데 사용할 수 있는 또 다른 복잡한 데이터 유형인 데이터 배열도 포함될 수 있습니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 특성 > 특성.
3. 새로 만들기를 선택합니다.
4. 양식에서 필드에 내용을 입력합니다.

새 특성 생성

필드	설명
이름	제품 특성의 이름입니다.
코드	<p>제품 특성 이름을 기반으로 시스템에서 생성된 영숫자 값입니다. 시스템에서 생성되지만 SKU 또는 기타 산업별 제품 코드를 나타내도록 코드를 편집할 수 있습니다.</p> <p>i 주: 영어가 아닌 문자, 특수 기호 또는 둘 다 포함된 제품 특성 이름을 입력하는 경우, 관리자가 시스템 속성을 false로 설정한 경우 코드 값은 특성을 고유하게 식별하는 영숫자 문자의 <code>sn_prd_pm.use_hash_to_generate_characteristic_code</code> 해시일 수 있습니다. 이 속성을 true로 설정하면 시스템에서 영어가 아닌 문자, 특수 기호 또는 둘 다를 포함하는 영숫자 코드 값을 생성할 수 없습니다.</p>
설명	특성에 대한 간략한 설명입니다(예: DSL 속도).
입력 유형	<p>확인란 또는 텍스트 줄과 같은 특성의 기능을 식별하는 입력 옵션 목록입니다. 입력 유형에 따라 다음과 같은 추가 옵션을 사용할 수 있습니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 주소: 주소 입력에 대한 입력입니다. ○ 첨부 파일: 외부 문서의 첨부 파일에 대한 입력입니다. ○ 확인란: 선택하거나 선택 취소할 수 있는 옵션입니다. 옵션에 대해 표시할 기본값 을 지정할 수 있습니다. ○ 선택: 특성에 대해 선택할 수 있는 옵션입니다. 특성 옵션 탭에서는 제품 구성기에서 옵션을 라디오 버튼 또는 드롭다운 목록에서 선택하는 방법을 나타냅니다. 옵션에 대해 표시할 기본값 을 지정할 수도 있습니다. ○ 날짜: 일, 월, 연도를 선택하는 날짜 선택기입니다(예: 활성화 날짜). ○ 날짜/시간: 일, 월, 연도 및 시간을 선택하는 날짜 선택기입니다(예: 특정 시간, 분 및 초의 활성화 날짜). ○ 기간: 기간 항목에 대한 입력입니다. ○ 이메일: 이메일 주소 입력에 대한 입력입니다. ○ 레이블: 레이블을 생성할 수 있는 선택 항목에 대한 입력입니다. ○ 1줄 텍스트: 한 줄의 텍스트를 자유 형식으로 입력하기 위한 입력입니다. 옵션에 대해 표시할 기본값 을 지정할 수 있습니다.

필드	설명
	<ul style="list-style-type: none"> ○ 예/아니요: 예/아니오 응답을 선택해야 하는 입력입니다. 옵션에 대해 표시할 기본값 을 지정할 수 있습니다. ○ 정수: 지원 시간 수와 같은 숫자 값이 필요한 입력입니다. 옵션에 대해 표시할 기본값 을 지정할 수 있습니다. ○ 10진수: 분수가 필요한 통화 또는 자동차 마일리지와 같이 소수점이 필요한 숫자에 대한 입력입니다. ○ 객체: 상위 특성과 하위 특성으로 구성된 특성 계층 구조에서 최상위 특성을 정의하기 위한 입력입니다. 최상위 특성에는 하나 이상의 하위 특성이 있습니다. 자식 특성은 데이터 입력 형식이거나 개체 또는 배열 형식일 수 있습니다. 연결된 특성 옵션을 지정하기 위해 특성 관계 탭이 열립니다. ○ Array.Date: 하나 이상의 날짜 인스턴스를 하위 특성으로 포함하는 입력입니다. 배열 크기에 대한 Min 및 Max 값을 지정합니다. 기본 최솟값과 최댓값은 1입니다. ○ Array.Datetime: datetime의 하위 특성 인스턴스를 하나 이상 포함하는 입력입니다. 또한 배열 크기에 대해 Min 및 Max 값을 지정합니다. 배열 크기에 대한 Min 및 Max 값을 지정합니다. 기본 최솟값과 최댓값은 1입니다. ○ Array.Decimal: decimals의 하위 특성에 대한 하나 이상의 인스턴스를 포함하는 입력입니다. 배열 크기에 대한 Min 및 Max 값을 지정합니다. 기본 최솟값과 최댓값은 1입니다. ○ Array.Integer: 정수 데이터 형식의 하위 특성 인스턴스를 하나 이상 포함하는 입력입니다. 배열 크기에 대한 Min 및 Max 값을 지정합니다. 기본 최솟값과 최댓값은 1입니다. ○ Array.Object: object 데이터 형식의 자식 특성에 대한 하나 이상의 인스턴스를 포함하는 입력입니다. 배열 크기에 대한 Min 및 Max 값을 지정합니다. 기본 최솟값과 최댓값은 1입니다. ○ Array.SingleLineText: SingleLineText 데이터 형식의 자식 특성에 대한 하나 이상의 인스턴스를 포함하는 입력입니다. 배열에 대해 최소값 및 최대값을 지정합니다. 기본 최솟값과 최댓값은 1입니다.

5. 저장을 선택합니다.

선택한 입력 유형에 따라 새 특성에 더 많은 옵션이 있는 경우 추가 단계를 완료해야 할 수 있습니다.

6. 새 특성에 더 많은 옵션이 있는 경우 다음 단계를 완료합니다.

a. 특성 옵션 탭에서 새로 만들기를 선택합니다.

b. 특성에 대한 옵션을 입력하고 저장을 선택합니다.

옵션이 특성에 추가됩니다. 이 단계를 반복하여 필요한 만큼 옵션을 추가합니다.

예를 들어 SIM 카드 유형 특성을 생성하는 경우 연결된 Nano, eSim, Micro, Mini 및 Standard 옵션을 생성합니다.

나중에 제품 오퍼링을 구성할 때 특성 및 옵션을 추가할 수 있습니다.

c. 저장을 선택합니다.

7. 새 특성이 계층적 특성 구조의 일부로 하위 특성을 갖는 객체인 경우 다음 단계를 완료하여 특성 계층 구조에서 상위 특성과 하위 특성 간에 특성 관계를 만듭니다.

a. 특성 관계 탭에서 새로 만들기를 선택합니다.

b. 양식에서 필드에 내용을 입력합니다.

새 특성 관계 생성

필드	설명
표시 이름	특성 관계의 이름(예: 라우팅 주소)
상위 특성	특성 계층 구조의 상위 수준 특성입니다.
필수	특성이 필수이며 제품 구성기에서 입력하거나 선택해야 함을 나타내는 옵션입니다.
순서	속성 계층 구조에서 이 하위 특성의 위치입니다.
하위 특성	표시되는 상위 특성의 하위 특성입니다. 드롭다운 목록에서 특성을 선택합니다.

i 주: 상위 수준 특성(객체 입력 유형)에는 계층 구조에 대해 정의된 하나 이상의 하위 특성 관계가 있어야 합니다.

c. 저장을 선택합니다.

다음에 수행할 작업

제품 오퍼링 또는 사양과 관련된 다른 영역에서 계속 작업합니다. 예:

- [제품 영상 추가](#)
- [제품 카탈로그 범주 추가](#)
- [제품 오퍼링 관계 생성](#)
- [제품 오퍼링에 관련 계약 추가](#)
- [제품 오퍼링에 측정 단위 추가](#)
- [제품 오퍼링 버전 생성](#)
- [제품 오퍼링 관계 그룹 생성](#)
- 통신 제품과 같은 기술 제품을 생성하는 경우 제품, 서비스 및 자원 사양 범주를 생성하여 모델 범주에 연결할 수 있습니다.

제품 오퍼링에 특성 및 특성 옵션 추가

의 판매 및 주문 관리제품 오퍼링 특성 탭을 사용하여 기존 제품 오퍼링에 특성 및 특성 옵션을 추가합니다.


시작하기 전에

필요한 역할: sn_prd_pm_product_catalog_admin

이 태스크 정보

특성 및 특성 옵션을 만드는 방법에는 여러 가지가 있습니다. 다음 절차를 통해 이미 존재하지만 게시되지 않은 제품 오퍼링에 특성을 추가할 수 있습니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 제공 > 제품 오퍼링 을 클릭하고 작업 중인 제품 오퍼링을 선택합니다.
3. 제품 제공 특성 탭에서 새로 만들기를 선택합니다.
4. 양식에서 필드에 내용을 입력합니다.

제품 오퍼링 특성 양식

필드	설명
특성	제품 오퍼링 특성입니다. 기존 특성을 선택합니다. 새로 만들기를 선택하여 특성을 생성합니다.
특성 옵션	제품 오퍼링에 대한 특성 옵션입니다. 기존 특성 옵션을 선택하거나 새로 만들기를 선택하여 옵션을 생성합니다.
특성 유형	특성 유형을 선택할 수 있는 옵션입니다.
제품 오퍼링	제품 오퍼링의 이름입니다.
순서	옵션의 숫자 순서입니다. 번호 1로 지정된 옵션이 순서대로 가장 먼저 표시됩니다.
필수	주문을 완료하는 데 특성 옵션이 필요함을 나타내는 옵션입니다.
기본값	이 특성 옵션이 기본 선택 사항임을 나타내는 옵션입니다.
고객 입력 필요	제품 옵션에 소비자 입력이 필요함을 나타내는 옵션입니다.

5. 저장을 선택합니다.
제품 오퍼링 특성이 제품 오퍼링에 추가됩니다. 제품 오퍼링 특성 탭에서 특성을 선택하여 추가로 변경합니다.


제품 영상 추가

에서 판매 및 주문 관리 제품 오퍼링에 시각적 개체를 추가하여 제품 카탈로그에서 제품이 어떻게 보이는지 보여줍니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prd_pm_product_catalog_admin 및 sn_prd_pm_product_catalog_manager

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 제공 > 제품 오퍼링 을 클릭하고 작업 중인 제품 오퍼링을 선택합니다.
3. 제품 시각적 자료 탭을 선택합니다.
4. 새로 만들기를 선택합니다.
5. 양식에서 필드를 채웁니다.

제품 영상

필드	설명
이름	시각적 개체의 이름입니다.
제품 오퍼링	제품의 이름입니다.
활성	제품을 설명하는 데 썸네일 이미지가 사용됨을 나타내는 옵션입니다.
썸네일 이미지	제품 오퍼링의 썸네일 시각적 개체입니다. 이미지 첨부을 선택하여 썸네일 이미지를 업로드합니다.
기본	썸네일 시각적 개체가 기본 시각적 개체임을 나타내는 옵션입니다.
이미지	제품 오퍼링을 시각화합니다. 이미지 첨부을 선택하여 이미지를 업로드합니다.

6. 저장을 선택합니다.

i 주: 제품 카탈로그에서 제품 시각적 자료 표시를 켜야 합니다. 자세한 내용은 [제품 카탈로그 시각적 개체 표시 활성화](#) 문서를 참조하십시오.

다음에 수행할 작업

- [제품 특성 및 특성 옵션 생성](#)
- [제품 카탈로그 범주 추가](#)
- [제품 오퍼링 관계 생성](#)
- [제품 오퍼링에 관련 계약 추가](#)
- [제품 오퍼링에 측정 단위 추가](#)
- [제품 오퍼링 버전 생성](#)
- [제품 오퍼링 관계 그룹 생성](#)

제품 카탈로그 범주 추가

제품 오퍼링 범주 탭을 사용하여 에서 판매 및 주문 관리제품을 그룹으로 구성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: `sn_prd_pm_product_catalog_admin` 및 `sn_prd_pm_product_catalog_manager`


이 태스크 정보

제품 카탈로그 범주는 제품을 그룹으로 구성하는 데 도움이 되므로 주문 에이전트가 주문을 생성하거나 견적을 작성하는 동안 제품을 더 쉽게 찾을 수 있습니다. 카탈로그 범주는 카탈로그와 연결됩니다. 카탈로그에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [제품 오퍼링 카탈로그 생성](#).

제품을 추가하려면 먼저 제품 오퍼링 카탈로그 범주를 게시해야 합니다.

이 절차에서는 제품 오퍼링 범주 탭에 대해 설명합니다. 제품을 추가하기 전에 범주를 설정하려면 문서를 [제품 오퍼링 범주 생성](#) 참조하십시오.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 제공 > 제품 오퍼링 을 클릭하고 작업 중인 제품 오퍼링을 선택합니다.
3. 제품 오퍼링 범주 탭을 선택합니다.
4. 새로 만들기를 선택합니다.
5. 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

필드	설명
범주	게시된 기존 범주를 선택합니다.
제품 오퍼링	작업 중인 제품 오퍼링의 이름입니다.

6. 저장을 선택합니다.
7. 범주 정보를 검토하고 게시를 선택합니다.
범주가 게시되고 제품 오퍼링을 추가하거나 하위 범주를 생성할 수도 있습니다.

다음에 수행할 작업

- 제품 특성 및 특성 옵션 생성
- 제품 영상 추가
- 제품 오퍼링에 관련 계약 추가
- 제품 오퍼링에 측정 단위 추가
- 제품 오퍼링 버전 생성
- 제품 오퍼링 관계 그룹 생성

제품 오퍼링 관계 생성

보다 편리하게 주문하기 위해 제품 관계를 생성하여 제품과 서비스를 함께 묶습니다. 제품 오퍼링 관계는 여러 제품 오퍼링을 번들로 그룹화하여 주문 캡처 경험을 주도합니다. 관계 그룹의 다른 번들에 번들을 추가할 수도 있습니다.


시작하기 전에

필요한 역할: sn_prd_pm_product_catalog_admin 및 sn_prd_pm_product_catalog_manager

이 태스크 정보

제품을 함께 묶는 제품 오퍼링 관계를 만듭니다. 번들 제품 오퍼링은 그룹으로 주문할 수 있으며 변경할 수 없습니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 제공 > 제품 오퍼링 을 클릭하고 작업 중인 제품 오퍼링을 선택합니다.
3. 제품 오퍼링 관계 탭을 선택합니다.
4. 새로 만들기를 선택합니다.
5. 양식에서 필드를 채웁니다.

제품 오퍼링 관계 양식

필드	설명
표시 이름	인터페이스에 표시되는 제품 관계의 이름입니다.
소스 제품 오퍼링	소스 제품 오퍼링에 대한 시스템 생성 참조입니다.
대상 제품 오퍼링	소스 제품 오퍼링과 함께 번들로 제공되는 오퍼링입니다.
관계 유형	제품의 관련성을 식별하는 옵션입니다. ○ 없음 - 번들 제품에 관계가 없음을 나타냅니다. ○ 암시적 - 번들로 그룹화된 제품에 암시적 관계가 있음을 나타냅니다.
제품 오퍼링 관계 그룹	유사한 제품 오퍼를 논리적으로 그룹화하는 데 사용되는 오퍼링 관계 그룹에 대한 참조입니다.
측정 단위	번들 제품의 측정 단위입니다. 측정 단위(예: 상자 또는 케이스)를 선택합니다.
기본값	제품 오퍼링 관계가 기본값임을 나타내는 옵션입니다.
필수	제품 오퍼링 관계가 필수임을 나타내는 옵션입니다.
기본 수량	제품 관계의 기본 수량을 나타내는 옵션입니다.
최대 수량	번들에 포함될 제품의 최대 수량을 나타내는 옵션입니다.
최소 수량	번들에 포함된 제품의 최소 수량을 나타내는 옵션입니다. 이러한 플래그는 각 관계가 관계 그룹의 일부인지 여부에 따라 다른 의미를 갖습니다.

6. 저장을 선택합니다.

관계가 생성됩니다. 제품 오퍼링 관계 탭에서 관계를 선택하여 추가로 변경합니다.

다음에 수행할 작업

- 제품 특성 및 특성 옵션 생성
- 제품 영상 추가
- 제품 카탈로그 범주 추가
- 제품 오퍼링에 관련 계약 추가
- 제품 오퍼링에 측정 단위 추가
- 제품 오퍼링 버전 생성
- 제품 오퍼링 관계 그룹 생성


제품 오퍼링에 관련 계약 추가

애플리케이션의 제품 오퍼링 판매 및 주문 관리 에 관련 계약을 추가합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prd_pm_product_catalog_admin 및 sn_prd_pm_product_catalog_manager

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 제공 > 제품 오퍼링 을 클릭하고 작업 중인 제품 오퍼링을 선택합니다.
3. 관련 계약 탭을 선택합니다.
4. 새로 만들기를 선택합니다.
5. 양식에서 필드를 채웁니다.

계약 제품 오퍼링

필드	설명
계약	제품 오퍼링에 추가할 계약입니다. 계약 목록에서 계약을 선택합니다.
제품 오퍼링	작업 중인 제품 오퍼링을 반영하는 시스템 생성 항목입니다.

6. 저장을 선택합니다.
계약은 관련 계약 탭 아래의 제품 오퍼링에 나타납니다. 계약 기록을 선택하여 계약 상세 정보를 추가로 변경할 수 있습니다.

다음에 수행할 작업

- 제품 특성 및 특성 옵션 생성
- 제품 영상 추가
- 제품 카탈로그 범주 추가
- 제품 오퍼링 관계 생성
- 제품 오퍼링 버전 생성
- 제품 오퍼링 관계 그룹 생성


제품 오퍼링에 측정 단위 추가

에서 판매 및 주문 관리제품 오퍼링에 UOM(측정 단위)을 추가합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prd_pm_product_catalog_admin 및 sn_prd_pm_product_catalog_manager

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 제공 > 제품 오퍼링 을 클릭하고 목록에서 작업 중인 제품 오퍼링을 선택합니다.
3. 측정 단위 탭을 선택합니다.
4. 새로 만들기를 선택합니다.
5. 양식에서 필드를 채웁니다.

측정 단위 양식

필드	설명
제품 오퍼링	선택한 제품 오퍼링의 이름입니다.

필드	설명
측정 단위	기존 측정 단위를 선택하거나 새로 만들기를 선택하여 새 측정 단위를 추가하는 옵션입니다.
기본값	선택한 UOM이 기본값임을 나타내는 옵션입니다.
활성	옵션은 선택한 UOM이 활성 상태임을 나타냅니다.

6. 저장을 선택합니다.

다음에 수행할 작업

- 제품 특성 및 특성 옵션 생성
- 제품 영상 추가
- 제품 카탈로그 범주 추가
- 제품 오퍼링 관계 생성
- 제품 오퍼링에 관련 계약 추가
- 제품 오퍼링 버전 생성
- 제품 오퍼링 관계 그룹 생성

제품 오퍼링 버전 생성

에서 판매 및 주문 관리게시된 오퍼링에 대한 업데이트가 필요한 경우 제품 오퍼링 버전을 생성합니다.


시작하기 전에

필요한 역할: sn_prd_pm_product_catalog_admin 및 sn_prd_pm_product_catalog_manager

이 태스크 정보

제품 오퍼링이 게시된 후에는 변경할 수 없습니다. 게시된 제품 오퍼링에 변경 내용을 추가하려면 새 버전을 생성합니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 제공 > 제품 오퍼링 을 클릭하고 목록에서 작업 중인 제품 오퍼링을 선택합니다.
3. 버전 탭에서 새 버전 만들기를 선택합니다.
제품 오퍼링의 다음 버전이 표시됩니다.
4. 상세 정보 탭에서 변경 내용을 적용하고 저장한 다음 오퍼링을 게시합니다.

버전 기록은 유지됩니다. 각 버전에는 고유한 수명 주기 상태가 있습니다.

다음에 수행할 작업

- 제품 특성 및 특성 옵션 생성
- 제품 영상 추가
- 제품 카탈로그 범주 추가
- 제품 오퍼링 관계 생성
- 제품 오퍼링에 관련 계약 추가
- 제품 오퍼링 관계 그룹 생성

제품 오퍼링 관계 그룹 생성

관계 그룹을 사용하여 하위 오퍼 옵션 또는 관계를 논리 그룹으로 구성하고 의 판매 및 주문 관리그룹 수준에서 카디널리티 규칙을 설정합니다. 그러면 제품 오퍼링 그룹이 에 제품 구성기나타납니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prd_pm_product_catalog_admin 및 sn_prd_pm_product_catalog_manager

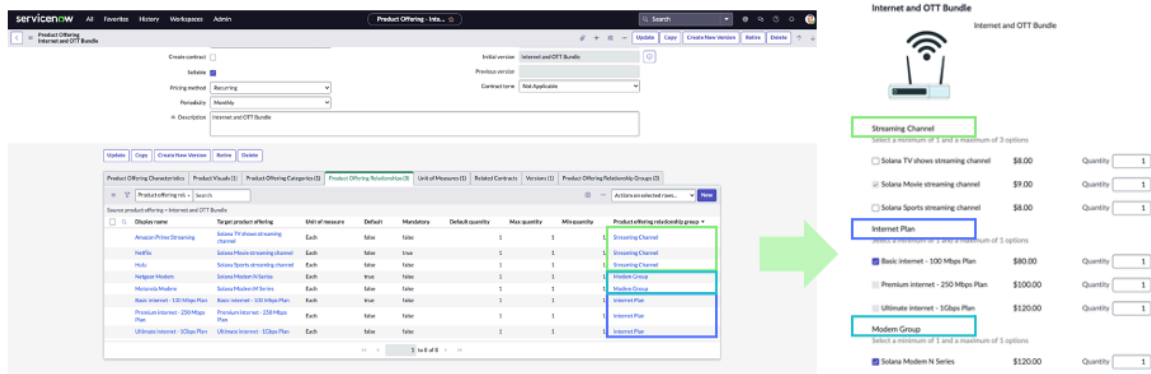
이 태스크 정보

제품 오퍼링 관계 그룹을 생성하여 에서 제품 번들을 그룹으로 제품 구성기구성합니다.

예를 들어, 인터넷 및 OTT 번들 제품 오퍼링은 모뎀 그룹, 인터넷 그룹 및 계획 스트리밍 채널 그룹이라는 세 가지 제품 오퍼링 관계 그룹을 갖도록 구성됩니다.

번들 제품 오퍼링은 기타 번들 또는 개별 제품 오퍼링일 수 있습니다.

에이전트에게 제품 구성기 의 논리적 그룹에 옵션을 제공하는 제품 오퍼링 관계 그룹에 번들의 하위 제품 오퍼링을 할당합니다. 다음 예는 제품 오퍼링 그룹이 에 나타나는 제품 구성기방식을 보여줍니다.



기계면역

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록 뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 제공 > 제품 오퍼링 을 클릭하고 작업 중인 제품 오퍼링을 선택합니다.
3. 제품 오퍼링 관계 그룹 탭을 선택합니다.
4. 새로 만들기를 선택합니다.
5. 양식에서 필드를 채웁니다.

제품 오퍼링 관계 그룹 양식

필드	설명
이름	관계 그룹의 이름입니다.
설명	관계 그룹에 대한 설명입니다.
제품 오퍼링	컨텍스트에서 현재 제품 오퍼링에 대한 참조입니다.
순서	제품 구성기에 관계 그룹이 표시되는 순서입니다.
최대 옵션	구성 중에 관계 그룹 내에서 선택할 수 있는 최대 옵션 수입니다.
최소 옵션	관계 그룹 내에서 선택해야 하는 최소 옵션 수입니다.

6. 저장을 선택합니다.

관계 그룹은 제품 오퍼링의 일부로 생성됩니다.

다음에 수행할 작업

- 제품 특성 및 특성 옵션 생성
- 제품 영상 추가
- 제품 카탈로그 범주 추가
- 제품 오퍼링 관계 생성
- 제품 오퍼링에 관련 계약 추가
- 제품 오퍼링에 측정 단위 추가
- 제품 오퍼링 버전 생성

임시 제품 정의

제품 오퍼링 및 기술 사양을 생성할 때 일회용 제품 및 서비스를 임시 제품으로 식별하여 영구 제품과 구별할 수 있습니다. 일회성 제품의 예로는 설치 또는 컨설팅 서비스가 있습니다.

에서 ServiceNow[#] 주문 관리임시 제품이 있는 새 주문이 에서 이행을 위해 제출되면 판매된 제품 또는 제품 인벤토리 기록이 설치 보류 중 상태로 생성됩니다. 임시 제품이 있는 새 주문이 처리되면 판매된 제품 또는 제품 인벤토리 상태가 비활성으로 변경됩니다. 그러면 주문 처리 관리자가 활성 재고에 포함되지 않는 제품을 신속하게 확인할 수 있습니다. 에이전트는 비활성 판매된 제품 또는 제품 인벤토리 기록에 대해 MACD(이동, 추가, 변경, 삭제) 작업을 수행할 수 없습니다.

임시 제품 정의 지침

제품 오퍼링을 정의할 때 신제품 오퍼링 생성 양식의 임시 옵션을 사용하여 임시 제품을 식별합니다. 제품에 연관된 기술 사양이 있는 경우 적절한 제품, 서비스 및 자원 사양 양식에서도 임시 옵션을 설정합니다.

임시 제품을 정의할 때는 다음 제한 사항에 유의하십시오.

- 새 제품 오퍼링 생성 양식: 제품에 대해 임시 옵션과 계약 생성 옵션을 동시에 활성화할 수 없습니다.
- 상위 및 하위 제품 오퍼링: 임시 상위 제품 오퍼링 및 상위 사양에는 임시 하위 제품 오퍼링 및 하위 사양이 있어야 합니다. 그러나 임시적이지 않은 상위 제품 오퍼링 및 상위 사양에는 임시적인 하위 제품 오퍼링 및 하위 제품 사양이 있을 수 있습니다.
- 제품 오퍼링을 제품 사양에 연결: 임시 제품 오퍼링은 임시 제품 사양에 연결되어야 하며 그 반대의 경우도 마찬가지입니다.
- 사양 관계: 임시 제품에 대한 사양 관계를 정의할 때 임시 서비스 사양 또는 자원 사양만 연결할 수 있습니다. 일시적인 제품 주문은 관련 사양에 표시된 대로 분해됩니다.

제품 오퍼링 및 사양에 대한 임시 옵션 설정에 대한 자세한 내용은 다음 섹션을 참조하십시오.

- [제품 오퍼링 생성](#)
-
- [서비스 사양 생성 및 게시](#)
-

여러 구성

제품 카탈로그 관리자는 구성 가능한 제품 오퍼링을 정의할 때 에이전트가 하위 제품 오퍼링의 여러 구성을 추가하도록 지원할 수 있습니다. 에이전트가 여러 구성을 추가할 때 오퍼링의 각 구성에 대한

수량을 변경하고, 각 구성을 별도의 라인 항목으로 정의하고, 각 구성에 적합한 옵션과 특성을 선택할 수 있습니다.

다중 구성의 작동 방식

신제품 오퍼링 생성 양식을 사용하여 구성 가능한 제품 오퍼링 및 하위 제품 오퍼링을 정의할 때 다중 구성 허용 옵션을 선택하여 여러 하위 오퍼링 구성을 생성할 수 있습니다. 제품 오퍼링 정의에 대한 자세한 내용은 [제품 오퍼링 생성](#)을 참조하십시오.

i 주: 구성 가능 제품에 연결된 제품 사양이 있는 경우 여러 구성 허용 옵션이 자동으로 활성화되며 선택 취소할 수 없습니다.

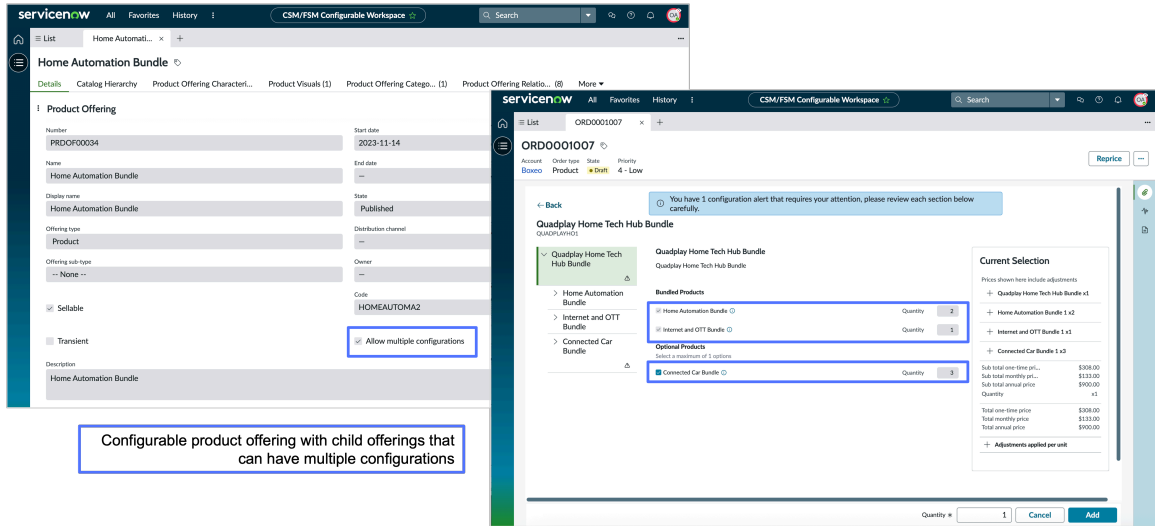
에이전트가 새 기회, 견적 및 주문에 구성 가능한 제품을 추가할 때 하위 오퍼링에 대한 여러 구성을 만들 수 있습니다. 선택한 하위 오퍼링에 대한 요약 페이지로 이동합니다. 이 페이지에서 다음을 수행할 수 있습니다.

- 하위 오퍼링의 수량을 변경합니다.
- 하위 오퍼링을 복제합니다.
- 수량이 1보다 큰 하위 오퍼링을 분할하여 수량이 다른 하위 오퍼링 인스턴스를 만듭니다.

각 오퍼링 인스턴스는 별도로 구성할 수 있는 새 라인 항목이 됩니다.

다음 예에서 홈 자동화 번들은 Quadplay 홈 기술 번들에서 기본 수량이 2인 하위 오퍼링입니다. 여러 구성을 가질 수 있는 각 하위 오퍼링 옆에 정보 아이콘이 표시됩니다. 정보 아이콘을 선택하면 하위 오퍼링에 대해 여러 구성을 만들 수 있음을 나타내는 메시지가 표시됩니다.

주문에 대해 구성 가능한 제품 오퍼링 예시



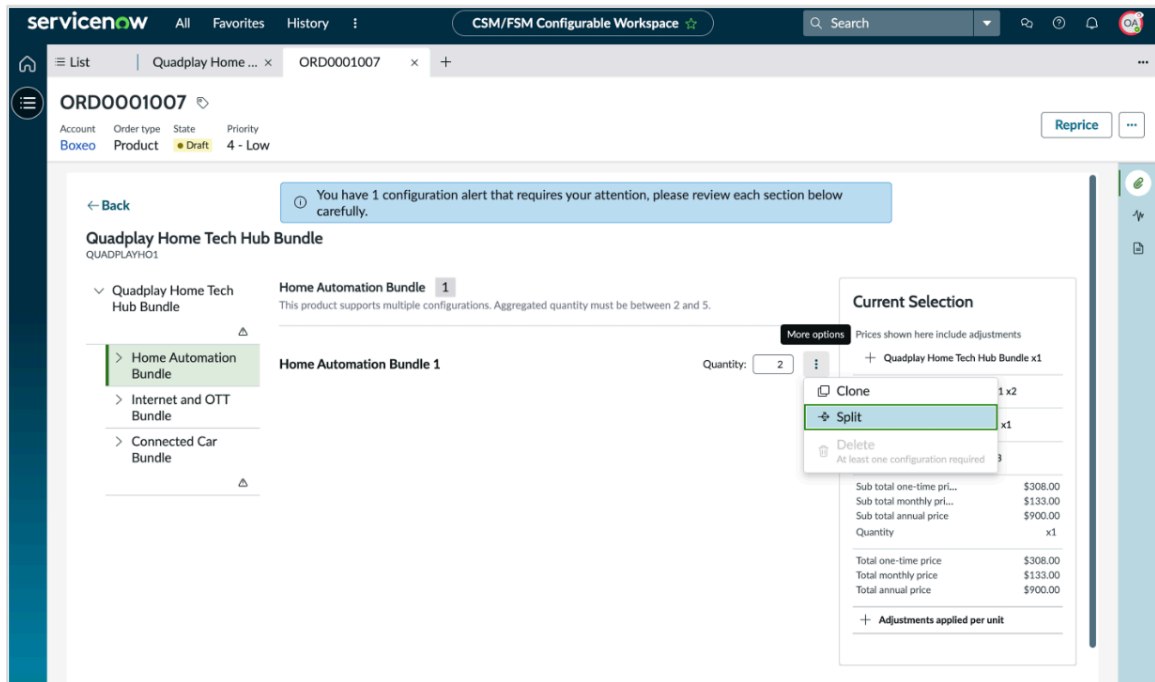
여러 구성을 만드는 방법

에이전트는 제품 구성기에서 번들 오퍼링을 검토할 때 여러 구성을 가질 수 있는 하위 오퍼링을 식별합니다. 여러 구성을 생성하기 위해 적절한 하위 오퍼링의 요약 페이지로 이동합니다.

오퍼링 요약 페이지에서 오퍼링이 여러 구성과 생성할 수 있는 구성의 집계 수량을 지원한다는 메시지가 표시됩니다. 에이전트는 이 페이지에서 하위 오퍼링의 수량을 변경할 수 있습니다.

수량 옆에 추가 옵션 아이콘이 표시됩니다. 아이콘을 선택하면 여러 구성을 생성하고 관리하는데 사용할 수 있는 옵션이 나열됩니다.

추가 옵션 메뉴가 있는 오퍼링 요약 페이지



다음 옵션을 사용하여 하위 오퍼링 구성을 관리할 수 있습니다.

- **클론:** 선택한 하위 제품 오퍼링 구성을 복사하여 하위 오퍼링 구성을 만듭니다. 만들 클론 수를 입력하라는 메시지가 에이전트에 표시됩니다.

예를 들어, 현재 하위 오퍼링 수량이 2이고 에이전트가 2개의 사본을 지정하면 하위 제품 오퍼링의 동일한 사본 2개가 생성됩니다. 각 클론은 별도의 라인 항목이 되며 수량은 1입니다.

- **분할:** 현재 하위 오퍼링 수량을 분할하고 수량을 모든 복사본에 균등하게 분배하여 하위 오퍼링 구성을 만듭니다. 에이전트에게 분할 수를 입력하라는 메시지가 표시됩니다.

예를 들어, 하위 오퍼링 수량이 5이고 에이전트가 3개의 분할을 지정하면 두 개의 하위 오퍼링 인스턴스가 생성됩니다. 분할 후에는 인스턴스 수량이 각각 2, 2, 1인 세 개의 하위 오퍼링 인스턴스가 있습니다.

- **삭제:** 하위 오퍼링 인스턴스를 제거합니다. 하위 오퍼링 인스턴스를 삭제한 결과 하위 오퍼링 수가 제품에 정의된 최소 수량 아래로 떨어지는 경우 삭제 옵션을 사용할 수 없습니다.

하위 오퍼링 구성이 생성되면 각 오퍼링 이름에 하위 제품 오퍼링 이름과 뒤에 증가하는 번호가 반영됩니다. 예를 들어, Home Automation Hub 구성의 이름은 Home Automation Hub 2, Home Automation Hub 3 등으로 지정됩니다. 그런 다음 에이전트는 적절한 오퍼링 인스턴스를 선택하여 구성할 수 있습니다. 에이전트가 수량 값을 변경하면 현재 선택 창에 새 수량 및 연결된 가격이 반영됩니다.

여러 구성 생성 중 확인

에이전트가 여러 구성을 만들 때 시스템은 제품 오퍼링에 대해 정의된 기본, 최소 및 최대 카디널리티 규칙을 사용하여 구성을 확인합니다. 위반이 있는 경우 시스템은 제품 구성기 UI에 적절한 정보와 오류 메시지를 표시합니다.

또한 시스템은 카디널리티 규칙을 사용하여 컨텍스트에 따라 특정 구성 옵션(분할 및 삭제)을 사용하거나 꺼야 하는 시기를 결정합니다. 예를 들어, 하위 오퍼링의 최소 수량이 1이고 하위 오퍼링의 수량이 1인 경우, 추가 옵션 메뉴에서 삭제 옵션이 비활성화됩니다.

여러 구성에 대한 제한 사항

판매 계약 유형의 견적에는 여러 구성이 지원되지 않습니다. 또한 판매된 제품 또는 제품 재고가 있는 견적 및 주문에 대한 변경 사항에는 다음과 같은 제한 사항이 있습니다.

- 판매된 제품: 주문 수정 생성 시 여러 구성에 대한 삭제 옵션은 지원되지만 클론 및 분할 옵션은 지원되지 않습니다.
- 제품 인벤토리: 여러 구성이 지원됩니다. 분할 옵션은 지원되지 않습니다.

여러 구성 설정

하위 제공에 대해 여러 구성을 활성화하고 만드는 방법에 대한 자세한 내용은 다음 섹션을 참조하십시오.

- [제품 오퍼링 생성](#)
- [여러 구성 작성](#)

사양 및 제품 오퍼링 설정

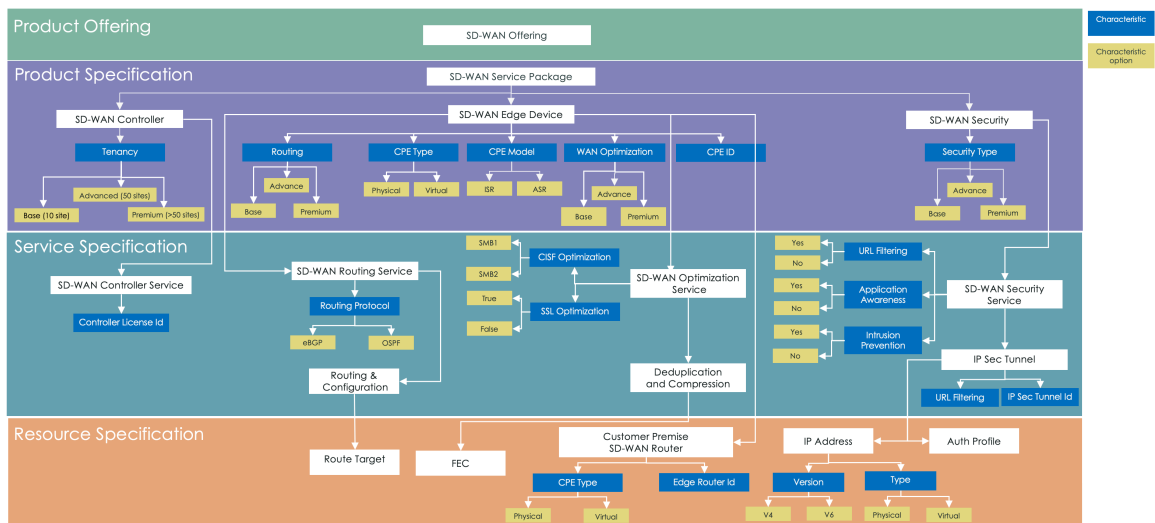
기술 제품 카탈로그에서 버전이 지정된 사양 및 제품 오퍼링을 생성하고 게시하면 고객이 필요한 제품 또는 서비스의 최신 버전을 주문할 수 있습니다. 제품 카탈로그 관리자는 고객의 비즈니스, 마케팅, 제조 또는 운영 변경을 지원하는 데 필요한 개선 사항과 함께 게시된 사양 및 제품 오퍼링의 버전을 만들 수 있습니다.

사양이 있는 제품 오퍼링 개요

제품 카탈로그 관리자는 기술 제품 카탈로그에서 제품 오퍼링을 설정합니다. 제품 오퍼링에는 제품 설명, 가격 책정, 자격 및 제품 옵션이 포함되어 있습니다. 제품 카탈로그를 사용하여 고객이 원하는 제품 또는 서비스를 주문할 수 있도록 제품 오퍼링을 그룹화합니다. 게시된 제품 오퍼링만 고객 계약에 추가할 수 있습니다.

제품 오퍼링과 제품, 서비스 및 자원 사양 간의 관계에 따라 제품이 이행되는 방식이 결정됩니다. 예를 들어 다음 다이어그램은 SD-WAN 제품 모델에 대한 제품 오퍼링, 제품 사양, 서비스 사양 및 리소스 사양 간의 관계를 보여줍니다.

SD-WAN 제품 모델



각 제품 오퍼링의 구성요소는 다음과 같습니다.

제품 사양

제품 사양은 다음을 포함하여 제품의 다양한 측면을 정의합니다.

- 제품에 사용할 수 있는 모든 사양 특성 옵션과 그 이행 방법입니다.
- 브랜드, 비용, 사용 약관 및 제품 시각 자료를 포함하는 제품 관련 자료와 같은 다양한 범주의 정보입니다. 제품 사양은 고객을 대상으로 하며 제품 오퍼링에 추가됩니다.
- 다른 제품, 서비스 및 자원 사양과의 관계 및 제품 오퍼링의 고객 주문이 전달되는 방식입니다.

자세한 내용은 문서를 참조하십시오.

서비스 사양

서비스 사양은 다음을 포함하여 서비스 및 해당 서비스의 기술 정보를 정의합니다.

- 서비스에 사용할 수 있는 모든 사양 특성 옵션과 해당 옵션을 이행하는 방법입니다.
- 비용, 사용 약관 및 서비스 관련 자료를 포함한 다양한 범주의 정보입니다. 이러한 자원에는 서비스 관련 시각 자료와 구현 가이드가 포함됩니다. 서비스 사양은 고객 대면 또는 자원 대면 사양일 수 있습니다.
- 다른 제품, 서비스 및 자원 사양과의 관계입니다.

자세한 내용은 문서를 참조하십시오.

자원 사양

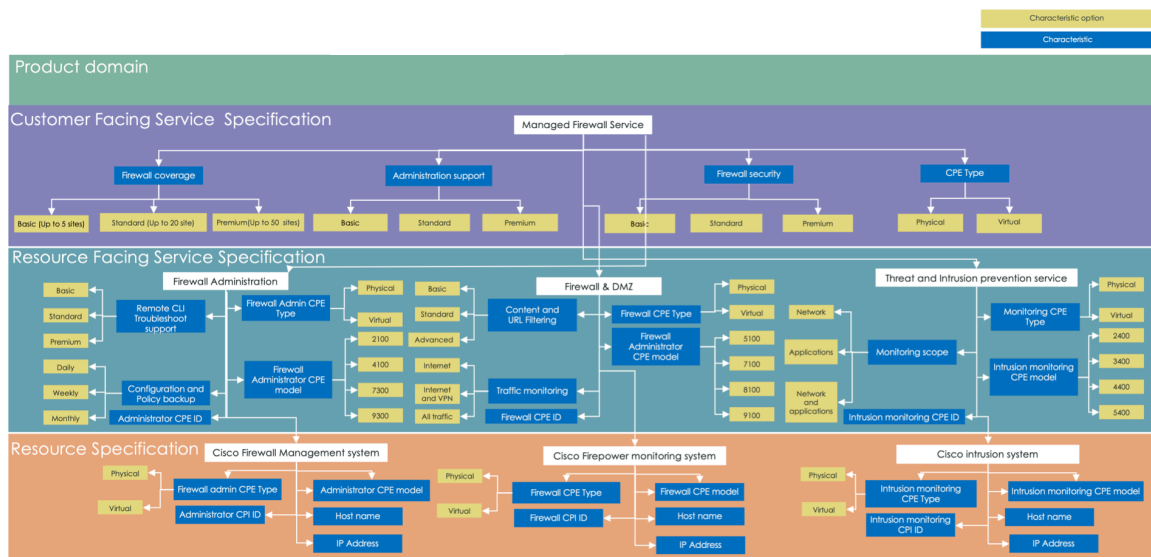
자원 사양은 다음을 포함하여 자원에 대한 기술 정보를 정의합니다.

- 자원에 사용할 수 있는 모든 사양 특성 옵션과 이행 방법입니다.
- 제조, 모델, 자원 시각 자료 및 활성화 가이드를 포함한 자원에 대한 브랜드 관련 정보 등 다양한 범주의 정보입니다. 자원 사양이 고객에게 대면하지 않습니다.
- 다른 제품, 서비스 및 자원 사양과의 관계입니다. 필요한 자원을 사용하여 제품 및 서비스 제공을 활성화할 수 있습니다.

자세한 내용은 문서를 참조하십시오.

다음 예는 서비스 및 자원 사양을 통합하는 관리되는 방화벽 서비스 구조를 보여줍니다.

관리형 방화벽 서비스 구조



관련 정보

사양 특성 생성


제품, 서비스 또는 자원 사양에 대한 특성을 정의합니다.

시작하기 전에

제품 특성 및 특성 옵션 생성 사양에 대해 선택할 수 있습니다.

필요한 역할: sn_prd_pm_product_catalog_admin

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 사양 을 클릭하고 특성을 정의할 사양을 선택합니다.
3. 사양 특성 탭에서 새로 만들기를 선택합니다.
4. 양식에서 필드에 내용을 입력합니다.

새 사양 특성 양식 생성

필드	설명
특성	사양의 특성입니다. 특성을 선택합니다.
특성 옵션	제품 오퍼링에 대한 특성 옵션입니다. 특성 옵션을 선택합니다.
순서	옵션의 숫자 순서입니다. 번호 1로 지정된 옵션이 순서대로 가장 먼저 표시됩니다.
사양	선택한 사양의 이름입니다.
필수	주문을 완료하는 데 특성 옵션이 필요함을 나타내는 옵션입니다.
기본값	이 특성 옵션이 기본 선택 사항임을 나타내는 옵션입니다.

5. 저장을 선택합니다.

제품 제공과 제품 사양 번들

제품 카탈로그 관리 은 번들의 모든 수준에서 제품 사양 또는 사양 계층 구조와 연관된 제품 오퍼링의 번들링을 지원합니다.

지원되는 제품 오퍼링 번들

제품 카탈로그 관리자 또는 매니저는 다음과 같은 제품 오퍼링 조합에 대한 번들 오퍼링을 생성할 수 있습니다.

- 여러 수준의 여러 오퍼가 있지만 어떤 수준에서도 제품 사양 참조가 없는 최상위 오퍼링입니다.
- 모든 수준에서 제품 사양 참조를 가질 수 있는 여러 수준의 여러 오퍼가 포함된 최상위 오퍼링입니다.
- 두 개 또는 세 개의 중첩 수준이 있는 최상위 오퍼링으로, 리프 수준 제품 오퍼링은 사양 계층 구조를 참조합니다.

서로 다른 수준의 사양 참조가 있는 오퍼 번들이 견적 또는 주문에 추가되면 사양 참조 및 제품 오퍼 참조를 사용하여 적절한 트랜잭션 라인이 생성됩니다. 에서 ServiceNow 주문 관리이행이 완료되면 해당 도메인 주문이 생성되고 판매된 제품 및 제품 인벤토리에 대한 기록이 생성되거나 업데이트됩니다.

제품 사양에서 상속된 특성

제품 오퍼링을 만들고 제품 사양 계층 구조를 참조할 때 하위 사양 특성 복사라는 옵션을 선택할 수 있습니다. 이 옵션을 선택하면 제품 오퍼링이 사양 또는 사양 계층 구조의 모든 특성을 상속합니다. 예를 들어, 제품 오퍼링에 연결된 제품 사양이 있는 경우 특성은 상위 사양 외에 하위 사양에서도 상속됩니다. 상위 사양의 속성은 항상 제품 오퍼링에서 상속됩니다.

번들 제품 오퍼링을 생성할 때 다음을 수행할 수도 있습니다.

- 사양에서 상속된 특성 외에 다른 특성(예: 주문 보강을 위한 속성)을 오퍼링에 추가합니다.
- 사양에서 상속된 제품 오퍼링 특성을 삭제합니다.

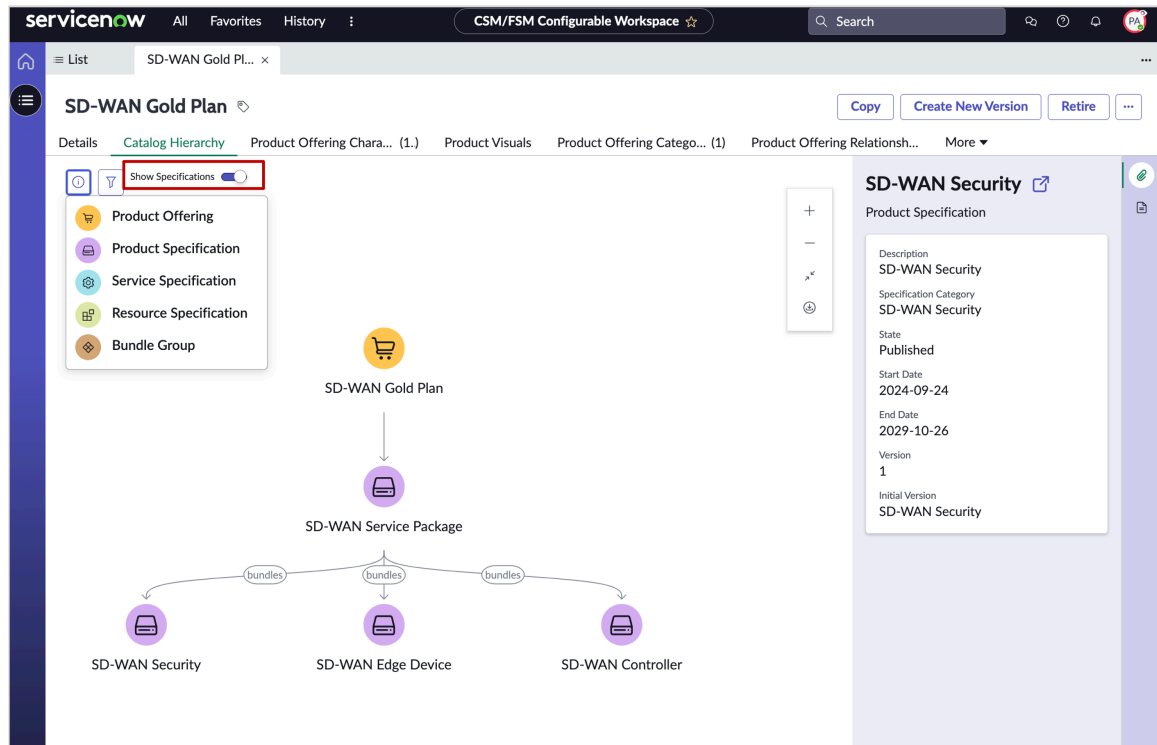
제품 오퍼링에 대한 자세한 내용은 문서를 [제품 오퍼링 생성](#) 참조하십시오.

제품 카탈로그 계층 구조 시각화

제품 카탈로그 관리자 또는 매니저는 제품 오퍼링의 전체 계층 구조 및 관련 사양(제품, 서비스 및 자원)을 볼 수 있습니다. 이러한 뷰를 사용하여 모든 엔터티가 올바르게 정의되고 연결되었는지 확인합니다.

관련 사양이 있는 제품 오퍼링의 경우, 제품 오퍼링의 계층 구조 뷰를 전환하여 사양 계층 구조를 표시할 수 있습니다. 계층 구조 사양 뷰에는 제품을 실현할 수 있게 하는 서비스와 해당 서비스를 제공하는 데 필요한 자원이 표시됩니다. 이 뷰를 사용하면 제품 오퍼링의 다양한 측면을 시각화하여 제품을 확인하고 지원 서비스 및 자원이 필요에 따라 설계되었는지 확인할 수 있습니다. 계층 구조는 사양 간의 관계도 강조 표시합니다.

제품 카탈로그 계층 구조 뷰



에서 CSM 구성 가능 작업 공간제품 카탈로그 계층 구조를 보려면 목록 뷰에서 제품 > 제품 오퍼링. 제품 오퍼링을 선택한 다음 카탈로그 계층 구조 탭을 선택합니다. 사양 표시 토글을 사용하여 제품 오퍼링과 사양 계층 구조 뷰 사이를 전환합니다.

토글 범례는 시각화에 표시되는 제품 오퍼링 및 사양 아이콘을 식별합니다. 사양 노드 선택과 마찬가지로, 제품 오퍼 노드를 선택하면 측면 패널에 제품 오퍼링의 상위 수준 상세 정보가

표시됩니다. 필터를 사용하여 노드를 선택하고 전체 트리가 아닌 노드 아래에 계층 구조를 표시할 수 있습니다.

제품 제안 자격 구성

제품 카탈로그, 오퍼링 범주 및 제품 오퍼링을 동적으로 필터링하여 고객에게 적합한 카탈로그, 범주 및 오퍼링만 표시할 수 있습니다. 에이전트는 기회, 견적 및 주문을 생성할 때 이 필터링된 제품 정보를 볼 수 있습니다.

제품 제안 자격 개요

제품 카탈로그 관리자 또는 매니저는 제품 카탈로그, 오퍼링 범주 및 제품 오퍼링을 필터링하여 에이전트가 견적 또는 주문을 작성할 때 고객에게 적합한 제품만 표시하는 비즈니스 규칙을 생성합니다. 제품을 필터링하면 에이전트가 고객에게 올바른 제품을 판매하는 데 도움이 됩니다. 필터는 다음 제품 자격 매트릭스에서 설정한 결정 규칙을 기반으로 합니다.

- **제품 오퍼링 카탈로그 자격:** 제품 오퍼링 카탈로그에 적용할 자격 규칙을 정의합니다. 예를 들어 이 매트릭스를 사용하여 국가, 주 또는 도시와 같은 고객 위치를 기준으로 판매 카탈로그를 필터링할 수 있습니다.
- **제품 오퍼링 범주 자격:** 제품 오퍼링 범주에 적용할 자격 규칙을 정의합니다.
- **제품 오퍼링 자격:** 제품 오퍼링에 적용할 자격 규칙을 정의합니다.

이러한 매트릭스는 표시되는 카탈로그, 제품 범주 및 제품 오퍼링을 제어하는 조건과 컨텍스트 변수를 설정하기 위한 프레임워크입니다. 및 Pricing Management와 함께 제품 카탈로그 관리 제공되는 시스템 정의 컨텍스트 변수를 사용하거나, 관리자와 협력하여 자격 매트릭스에 사용할 마케팅 세그먼트 또는 판매 채널과 같은 고유한 사용자 지정 컨텍스트 변수를 개발할 수 있습니다.

구성 작업

다음 작업을 완료하여 제품 자격 매트릭스를 설정합니다.

제품 자격 구성 작업

작업	설명	역할
사용자 지정 컨텍스트 변수 생성 (필요한 경우)	시스템 정의 및 기존 사용자 지정 컨텍스트 변수를 검토합니다. 필요한 경우 새 컨텍스트 변수를 추가한 다음, 고객 변수를 트랜잭션 엔터티에 매핑 합니다.	관리자
규칙 엔터티 필터 생성	제품 엔터티에 대한 자격 필터를 정의합니다.	제품 카탈로그 관리자 또는 매니저
제품 자격 매트릭스에서 제품 자격 규칙 정의	제품 자격 매트릭스의 결정 테이블에서 자격 규칙을 정의합니다.	제품 카탈로그 관리자 또는 매니저

규칙 엔터티 필터 생성


제품 자격 매트릭스에 사용할 제품 엔터티에 대한 규칙 필터를 생성합니다. 규칙 필터는 제품 카탈로그, 범주 또는 오퍼링 등에 규칙이 적용되는 방식을 정의합니다.

시작하기 전에

필터가 적용되는 엔터티(예: 특정 제품 카탈로그, 범주 또는 제품 오퍼링)를 결정합니다.

필요한 역할: `sn_prd_pm_product_catalog_admin` 및 `sn_prd_pm_product_catalog_manager`

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 컨텍스트 규칙 관리 > 규칙 엔터티 필터.
3. 새로 만들기를 선택합니다.
양식에서 필드를 채웁니다.

규칙 엔터티 필터

필드	설명
필터 이름	필터의 이름입니다(예: ### CA# ##).
엔터티	규칙에 대한 제품 엔터티: <ul style="list-style-type: none"> ○ 제품 카탈로그 ○ 제품 오퍼링 범주 ○ 제품 오퍼링
필터 유형	적용할 필터의 유형: <ul style="list-style-type: none"> ○ 정적: 특정 목록을 사용하여 제품 엔터티를 필터링합니다. ○ 동적: 엔터티를 필터링할 조건을 설정합니다.
코드	필터 이름을 기반으로 시스템에서 생성된 영숫자 숫자입니다.
제품 <카탈로그, 범주 또는 오퍼링>	선택한 엔터티 를 기준으로 필터링할 제품 카탈로그, 범주 또는 오퍼링입니다. 이 필드는 정적이 필터 유형으로 선택된 경우에만 나타납니다.
조건	엔터티를 필터링하는 데 사용할 조건입니다. 조건 설정 빌더를 사용하여 조건을 지정합니다. 이 필드는 동적이 필터 유형으로 선택된 경우에만 나타납니다.

4. 저장을 선택합니다.
이제 제품 자격 매트릭스에서 규칙 필터를 사용할 수 있습니다.

제품 자격 매트릭스에서 제품 자격 규칙 정의

제품 오퍼링 카탈로그 자격, 제품 오퍼링 범주 자격 또는 제품 오퍼링 자격 매트릭스를 사용하여 제품 자격 규칙을 정의합니다.

시작하기 전에

규칙 엔터티 필터를 생성하고 자격 규칙을 정의하는 데 필요한 새 사용자 지정 컨텍스트 변수를 정의합니다.

필요한 역할: sn_prd_pm_product_catalog_admin 및 sn_prd_pm_product_catalog_manager

이 태스크 정보


자격 규칙을 정의할 때는 다음 두 가지 모드를 고려하여 자격을 결정합니다.

- 부적격: 기본적으로 부적격으로 간주되는 모든 카탈로그, 범주 및 제품 오퍼를 결정한 다음 필요에 따라 자격 규칙을 설정합니다.
- 적격: 기본적으로 적합한 것으로 간주되는 모든 카탈로그, 범주 및 제품 오퍼를 결정한 다음 필요에 따라 부적격 규칙을 설정합니다.

제품 자격 매트릭스에 대한 결정 테이블의 기본 결과 필드를 사용하여 기본 모드를 제어합니다.

2024년 11월 릴리스는 이제 트랜잭션 라인 속성을 기반으로 하는 자격 규칙을 지원하는 제품 자격 매트릭스의 버전 2를 제공합니다. 또한 서비스 위치 컨텍스트 변수를 사용하여 서비스 위치 (서비스 도시, 서비스 상태, 서비스 국가 및 서비스 우편번호)에 대한 제품 자격 규칙을 설정할 수 있습니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 컨텍스트 규칙 관리 > 규칙 매트릭스.
3. 정의할 규칙에 대한 제품 자격 매트릭스를 선택합니다.
 - 제품 카탈로그의 자격 규칙을 설정하려면 제품 카탈로그 자격 매트릭스를 선택합니다.
 - 제품 범주에 대한 자격 규칙을 설정하려면 제품 범주 자격 매트릭스를 선택합니다.
 - 제품 오퍼링에 대한 자격 규칙을 설정하려면 제품 오퍼링 자격 매트릭스를 선택합니다.
4. 규칙 편집을 선택합니다.
선택한 자격 매트릭스에 대한 결정 테이블이 열리고 워크플로우 스튜디오 자격을 제어하는 조건을 설정하기 위한 입력과 결정 테이블이 표시됩니다.
5. 결정 테이블에서 규칙을 설정하여 자격을 제어합니다.
 - a. 조건 섹션의 기본 결과 필드에서 사용 중인 자격 모드를 검토하고 필요한 경우 업데이트합니다.
 - b. 새 결정 행 추가를 선택합니다.
 - c. 행에서 적용할 입력(컨텍스트 변수)의 열(예: 청구 상태 또는 계정)을 선택합니다.
 - d. 활성 열에서 값을 true로 설정합니다.
 - e. 결과 섹션의 자격 규칙 열에서 적용할 자격 상태(예: 부적격 또는 적격)를 선택합니다.
 - f. 규칙 엔터티 필터 열에서 적용할 필터를 선택합니다.
6. 저장을 선택합니다.
확인 상태 및 확인 메시지 열을 검토하여 필수 입력, 출력 또는 기타 정보가 누락되었는지 확인합니다. 이 경우 적절한 정보를 입력하고 저장을 선택합니다.
필터링된 제품 엔터티(제품 카탈로그, 범주 또는 오퍼링)는 필터에 따라 판매 에이전트 및 주문 에이전트에게 표시되거나 숨겨집니다.

제품 자격에 확장점 사용

확장점을 사용하여 (SOM) 애플리케이션에서 사용되는 판매 및 주문 관리 제품 자격 논리를 제어하는 외부 소스에서 사용자 지정 스크립트를 호출합니다.

사용 가능한 확장점에 액세스하려면 다음으로 이동합니다. 모두 > 스크립팅된 확장점 을 클릭하고 확장점 목록에서 원하는 확장점을 선택하여 확인합니다.

제품 자격 확장점

확장점	설명
<code>sn_prd_pm. EligibilityRulesExtensionPoint</code>	제품 카탈로그, 범주 및 오퍼링에 대한 자격 방법을 정의하기 위한 확장점입니다.

제품 카탈로그 엔터티 익스포트 및 임포트

제품 카탈로그 관리자는 인스턴스 간에 ServiceNow 제품 카탈로그 엔터티를 익스포트하고 임포트할 수 있습니다. 예를 들어 카탈로그 엔터티를 비프로덕션 인스턴스에서 프로덕션 인스턴스로 승격할 수 있습니다. 각 프로세스에는 별도의 단계가 포함됩니다.

제품 카탈로그 엔터티 관리

제품 카탈로그 엔터티를 익스포트하기 전 첫 번째 단계는 제품 카탈로그 엔터티에 코드 필드 값을 추가하는 것입니다. 코드 필드 값은 시스템에서 대상 인스턴스에 엔터티를 삽입하거나 업데이트할지 여부를 결정하는 데 사용됩니다.

그런 다음 익스포트할 제품 카탈로그 엔터티를 선택하고 익스포트 프로세스를 실행합니다.

제품 카탈로그 엔터티를 익스포트한 후에는 특성, 특성 옵션, 템플릿, UOM(측정 단위)과 같은 특정 기본 엔터티를 제품 오퍼링, 제품 사양 및 서비스 사양에 참조되므로 먼저 대상 인스턴스로 임포트해야 합니다. 따라서 특정 제품 카탈로그 엔터티를 다음 순서로 대상 인스턴스로 임포트하십시오.

1. 익스포트한 기본 엔터티를 임포트합니다.
2. 제품 오퍼링을 익스포트하는 경우 제품 오퍼링 카탈로그를 임포트합니다.
3. 제품 오퍼링 및 제품 사양을 임포트합니다.

익스포트 및 임포트 프로세스

다음 단계에 따라 제품 카탈로그 엔터티를 익스포트하고 임포트하십시오.

제품 카탈로그 단계 익스포트 및 임포트

단계	설명
카탈로그 엔터티에 코드 필드 값 추가	소스 및 대상 인스턴스에서 메인 제품 카탈로그 엔터티에 대한 코드 필드 값을 추가합니다.
제품 카탈로그 엔터티 익스포트	한 인스턴스에서 다른 인스턴스로 제품 카탈로그 엔터티를 익스포트합니다. 엔터티는 JSON으로 익스포트되고 로컬 다운로드 디렉터리로 다운로드됩니다.
익스포트 작업 상태 보기	익스포트 작업의 상태를 확인합니다.
제품 카탈로그 엔터티 임포트	JSON 파일로 익스포트한 제품 엔터티를 다른 인스턴스에 임포트합니다.
임포트 작업 상태 보기	임포트 작업의 상태를 확인합니다.

카탈로그 엔터티에 코드 필드 값 추가

메인 제품 카탈로그 엔터티에 대한 코드 필드 값을 추가합니다. 시스템에서는 이 필드를 사용하여 카탈로그 엔터티를 고유하게 식별하고 익스포트 카탈로그 엔터티에 대한 코드 필드 값을 대상 인스턴스에 삽입하거나 업데이트할지 여부를 결정합니다.

시작하기 전에
필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

제품 카탈로그 엔터티의 코드 값은 제품 오퍼링 이름과 같은 카탈로그 엔터티 이름을 기반으로 시스템이 할당한 영숫자 값입니다. 메인 카탈로그 엔터티에 대한 코드 필드 값이 비어 있으면 특정 요청 시 예약된 작업을 실행하고 스크립트를 수정하여 메인 제품 카탈로그 엔터티에 대한 코드 필드 값을 추가합니다.

예약된 작업과 수정 스크립트 모두 카탈로그 엔터티에 대한 코드 필드 값을 추가합니다.

프로시저

1. 소스 인스턴스에서 다음으로 이동합니다. 모두 > 시스템 정의 > 예약된 작업 을 클릭하고 다음을 수행합니다.

a. 필터에 ##### ## ##### ## ##### 입력한 다음, 실행을 선택합니다.
제품 카탈로그 관리 Core의 작업 목록이 표시됩니다.

b. 아래 나열된 순서대로 다음 작업을 각각 실행합니다(작업을 선택한 다음 지금 실행 선택).

- 제품 문자 값을 문자 옵션으로 마이그레이션
- 특수 문자가 포함된 특성 기록의 코드 필드를 수정하도록 작업 예약
- 마스터 엔터티의 코드 필드를 채우기 위해 작업 예약
- 제품 오퍼링 특성의 이름 필드를 채우기 위해 작업 예약
- 코드를 채우기 위해 업그레이드 스크립트로 작업 예약

2. 다음으로 이동 모두 > 시스템 정의 > 스크립트 수정.

a. 필터에 *code 를 입력하여 적용 가능한 수정 스크립트 목록을 봅니다.

b. 다음 수정 스크립트를 각각 실행합니다(스크립트를 선택한 다음 수정 스크립트 실행 선택).

- 코드 필드 채우기 - 제품 카탈로그 관리 Core 애플리케이션용
 - 코드 필드 채우기 - 호환성 관리 애플리케이션용
 - 코드 필드 채우기 - 속성 전파용
 - 코드 필드 분해 규칙 채우기 - 주문 관리 애플리케이션용
- 이러한 스크립트는 순서에 관계없이 실행할 수 있습니다.

3. 대상 인스턴스에서 1-2단계를 반복합니다.

결과

제품 카탈로그 관리자는 소스 인스턴스에서 제품 카탈로그 엔터티를 익스포트하고 대상 인스턴스로 임포트할 수 있습니다.

제품 카탈로그 엔터티 익스포트

제품 카탈로그 엔터티를 JSON 파일로 익스포트하고 다른 ServiceNow 인스턴스로 임포트할 수 있도록 파일을 로컬 다운로드 디렉터리에 저장합니다.


시작하기 전에

필요한 역할: product_catalog_admin

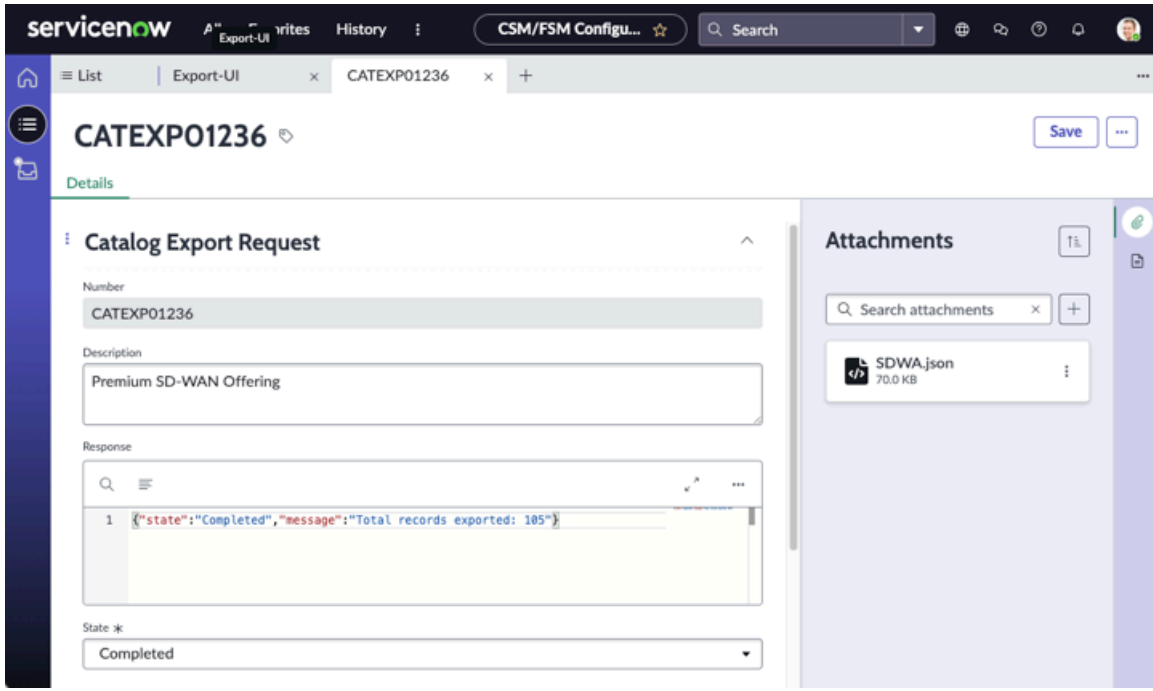
이 태스크 정보

카탈로그 엔터티는 순서에 상관 없이 익스포트할 수 있지만, 엔터티를 특정 순서로 대상 인스턴스로 임포트해야 합니다. 먼저 기본 엔터티(특성 및 특성 옵션, 템플릿, 측정 단위)를 임포트한 다음 제품 카탈로그, 제품 오퍼링, 제품 사양을 임포트합니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
 2. 다음으로 이동 익스포트 > 엔터티 익스포트.
엔터티 익스포트 목록에는 이전 익스포트 작업이 표시됩니다.
 3. 계층 구조 내보내기를 선택하여 내보내기 작업을 시작합니다.
카탈로그 익스포트 양식이 **Export-UI** 탭에서 열립니다.
 4. 엔터티 유형에서 소스 인스턴스에서 익스포트할 제품 카탈로그 엔터티를 선택합니다.
제품 카탈로그 엔터티에는 다음이 포함됩니다.
 - 제품 오퍼링 카탈로그
 - 측정 단위
 - 템플릿
 - 제품 사양
 - 서비스 사양
 - 자원 사양
 - 제품 오퍼링 - 복잡한 특성 계층 구조, 관련 사양 및 유통 채널 값을 포함한 제품 오퍼링 특성도 오퍼링과 함께 익스포트됩니다.
- i** 주: 내보내는 동안 다음 사항에 유의하십시오.
- 버전이 지정된 엔터티는 순서에 관계없이 익스포트할 수 있습니다. 그러나 익스포트해야 하는 버전이 지정된 엔터티가 여러 개 있는 경우 엔터티의 상위 버전을 익스포트하기 전에 가장 낮은 버전의 엔터티를 익스포트해야 합니다.
 - 참조된 사양도 내보냅니다. 예를 들어, 속성 매핑을 익스포트하면 해당 매핑의 대상 서비스 사양도 익스포트됩니다.
 - 필요한 플러그인이 설치되지 않은 경우 예외 및 오류를 캡처하여 카탈로그 엔터티로 채워지지 않은 드롭다운 메뉴의 문제를 식별하는 데 도움을 줍니다.
5. 익스포트할 항목을 선택하고 익스포트를 선택합니다.
 6. 내보내기 작업에 파일 이름과 설명을 지정한 다음, 제출을 선택합니다.
내보내기 프로세스가 시작되고 카탈로그 내보내기 ID가 표시되는 메시지가 표시됩니다.
 7. 새로 고침하여 익스포트한 JSON 파일을 찾아 봅니다. 엔터티 익스포트 목록을 열고 내보내기 작업을 선택합니다.

내보낸 파일이 첨부 파일 창에 나타납니다.



- 8. 익스포트한 파일을 다운로드할 첨부 파일을 선택합니다.
 파일이 JSON 파일로 다운로드되어 로컬 다운로드 디렉터리에 저장됩니다.

다음에 수행할 작업

- [제품 카탈로그 엔터티 임포트](#)
- [익스포트 작업 상태 보기](#)


익스포트 작업 상태 보기

제품 카탈로그 또는 가격 책정 엔터티에 대한 익스포트 작업의 상태를 확인하여 진행 중이거나 완료되었는지 확인합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 카탈로그 엔터티의 경우 `product_catalog_admin`, 가격 책정 엔터티의 경우 `sn_csm_pricing_pricelist_administrator`

프로시저

1. **CSM Configurable Workspace**에서 목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 익스포트 > 카탈로그 익스포트.
 카탈로그 익스포트 목록에는 익스포트 작업의 상태가 표시됩니다.
3. 익스포트 작업의 상태 열에서 상태를 확인합니다.

다음에 수행할 작업

익스포트 작업이 완료되면 [제품 카탈로그 엔터티를 임포트](#) 하거나 [가격 책정 엔터티를 대상 인스턴스로 임포트](#)합니다.

제품 카탈로그 엔터티 임포트

플랫폼 임포트 기능을 사용하여 제품 카탈로그 엔터티를 임포트합니다 ServiceNow .

시작하기 전에


필요한 역할: `product_catalog_admin`

이 태스크 정보

다음 순서로 특정 제품 카탈로그 엔터티를 대상 인스턴스로 임포트합니다.

- 익스포트한 기본 엔터티를 임포트합니다.
- 제품 오퍼링을 익스포트하는 경우 제품 오퍼링 카탈로그를 임포트합니다.
- 제품 오퍼링 및 제품 사양을 임포트합니다.

프로시저

1. 데이터를 임포트할 대상 인스턴스로 이동합니다.
 2. 다음으로 이동 모두 > 제품 카탈로그 관리 > 카탈로그 임포트 > 임포트.
카탈로그 임포트 데이터 소스 창이 열립니다.
 3. 다음 메시지가 나타나면 링크를 선택하여 애플리케이션 범위를 제품 카탈로그 관리로 변경합니다.
-
4. 첨부 파일()  아이콘을 선택하여 JSON 파일을 첨부합니다.
 5. 파일 선택을 선택하고 가져올 파일을 선택합니다.
버전이 지정된 엔터티는 순서에 관계없이 임포트할 수 있습니다. 그러나 임포트해야 하는 버전이 지정된 엔터티가 여러 개 있는 경우 엔터티의 상위 버전보다 먼저 가장 낮은 버전의 엔터티를 임포트해야 합니다.
 - i** 주: 대상 인스턴스로 파일을 임포트할 때는 엔터티 유형에 따라 일정한 순서로 파일을 임포트합니다.
 - a. 익스포트한 기본 엔터티(예: 특성, 특성 옵션, 템플릿 및 UOM)를 먼저 임포트합니다.
 - b. 제품 오퍼링을 익스포트하는 경우 제품 오퍼링 카탈로그를 임포트합니다.
 - c. 서비스 사양, 제품 사양, 제품 오퍼링을 임포트합니다.
 6. 파일이 업로드되면 첨부 파일 창을 닫습니다.
 7. 관련 링크에서 모든 기록 로드를 선택합니다.
임포트한 파일의 데이터가 로드되고 임포트한 작업을 보여주는 진행률 창이 열립니다.
 8. 강력한 변환 실행을 선택한 다음, 변환 단추를 선택합니다.
 9. 진행률 창의 다음 단계 섹션에서 임포트한 파일 이름을 선택하여 결과를 봅니다.
임포트한 데이터가 올바른 테이블에 로드됩니다.
 10. 임포트한 데이터를 확인하기 위해 임포트한 엔터티의 엔터티 목록 뷰로 이동합니다.

다음에 수행할 작업

- [익스포트 작업 상태 보기](#)
- [임포트 작업 상태 보기](#)

임포트 작업 상태 보기

제품 카탈로그 또는 가격 책정 엔터티에 대한 임포트 작업의 상태를 확인합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 카탈로그 엔터티의 `product_catalog_admin` 및 가격 책정 엔터티의 `sn_csm_pricing_pricelist_administrator`

프로시저

1. 제품 카탈로그 또는 가격 책정 모듈로 이동합니다.

- 제품 카탈로그 엔터티를 확인하려면 다음으로 이동하십시오. 모두 > 제품 카탈로그 관리 > 카탈로그 импорт.
- 가격 책정 엔터티를 확인하려면 다음으로 이동하십시오. 모두 > 가격 책정 > импорт.

2. импорт 작업 상태를 보려면 관련 링크 아래의 링크를 선택합니다.

- импорт 세트 - 이 데이터 세트의 импорт 세트를 봅니다.
- 로드된 데이터 - 카탈로그 импорт 데이터 소스 테이블 (sn_prd_pm_catalog_import_data_source)의 카탈로그 엔터티 또는 가격 책정 импорт 데이터 소스 [sn_csm_pricing_import_data_source] 또는 sn_csm_ctxrul_mgt_import_data_source 스테이징 테이블의 가격 책정 엔터티에 대해 새로 импорт한 데이터를 봅니다.
- 강력한 변환 실행 - 강력한 변환을 사용하여 로드된 импорт 세트를 변환합니다.
- импорт 로그 - импорт 로그를 엽니다.

에서 캐싱 제품 카탈로그 관리

애플리케이션은 제품 카탈로그 관리 캐싱을 사용하여 에이전트가 를 통해 제품 구성기제품 카탈로그 및 제품 오퍼링에 액세스할 때 사용자 인터페이스 성능을 개선합니다.

개요

제품 오퍼링 카탈로그 및 구성 가능한 제품 오퍼링은 사용 시 데이터베이스 검색을 자주 수행해야 하는 계층 구조로 되어 있습니다. 성능을 향상시키기 위해 이러한 계층 구조는 이러한 기능을 게시할 때 캐시됩니다.

제품 카탈로그 관리자 또는 매니저는 게시된 제품 오퍼링 또는 제품 오퍼링 카탈로그를 다음과 같이 변경할 때 방금 변경한 내용을 즉시 볼 수 있도록 관련 캐시를 업데이트해야 합니다.

- 제품 오퍼링의 UOM(측정 단위) - 제품 오퍼링을 게시한 후에는 변경할 수 없지만 기본 측정 단위를 변경할 수 있습니다. UOM을 업데이트한 후에는 제품 오퍼링 캐시를 업데이트해야 합니다.
- 제품 오퍼링 카탈로그 변경 - 카탈로그의 계층 구조를 범주로 변경하거나 범주를 하위 범주 계층 구조로 변경하는 경우 제품 오퍼링 카탈로그 캐시를 업데이트해야 합니다.

이러한 캐시를 다시 생성하는 방법에 대한 자세한 내용은 을 참조하십시오 [에서 캐시 업데이트 제품 카탈로그 관리](#).

에서 캐시 업데이트 제품 카탈로그 관리

제품 오퍼링의 측정 단위 또는 제품 오퍼링 카탈로그의 범주 관련 계층 구조를 변경한 후 제품 오퍼링 또는 제품 오퍼링 카탈로그와 연결된 캐시를 다시 생성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prd_pm.product-catalog_admin, sn_prd_pm.product-catalog_manager 또는 admin

프로시저

1. 업데이트한 기록으로 이동합니다.

기능 변경	다음으로 이동
제품 오퍼링의 UOM(측정 단위)	<p>a. 다음으로 이동 모두 > 제품 카탈로그 관리 > 제품 오퍼링.</p> <p>b. 방금 업데이트한 제품 오퍼링 기록을 선택합니다.</p>
<p>제품 오퍼링 카탈로그 변경 사항</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 범주에 대한 카탈로그 ○ 범주에서 하위 범주로 	<p>a. 다음으로 이동 모두 > 제품 카탈로그 관리 > 제품 오퍼링 카탈로그.</p> <p>b. 방금 업데이트한 제품 오퍼링 카탈로그 기록을 선택합니다.</p>

2. 기록 헤더에서 추가 작업 메뉴를 마우스 오른쪽 버튼으로 클릭하고 구성 **JSON** 재생성을 선택합니다.
 시스템은 제품 오퍼링 또는 제품 오퍼링 카탈로그에 연결된 캐시를 즉시 업데이트합니다. 그런 다음 제품 오퍼링 또는 제품 오퍼링 카탈로그에서 측정 단위에 대한 변경 사항을 볼 수 있습니다.

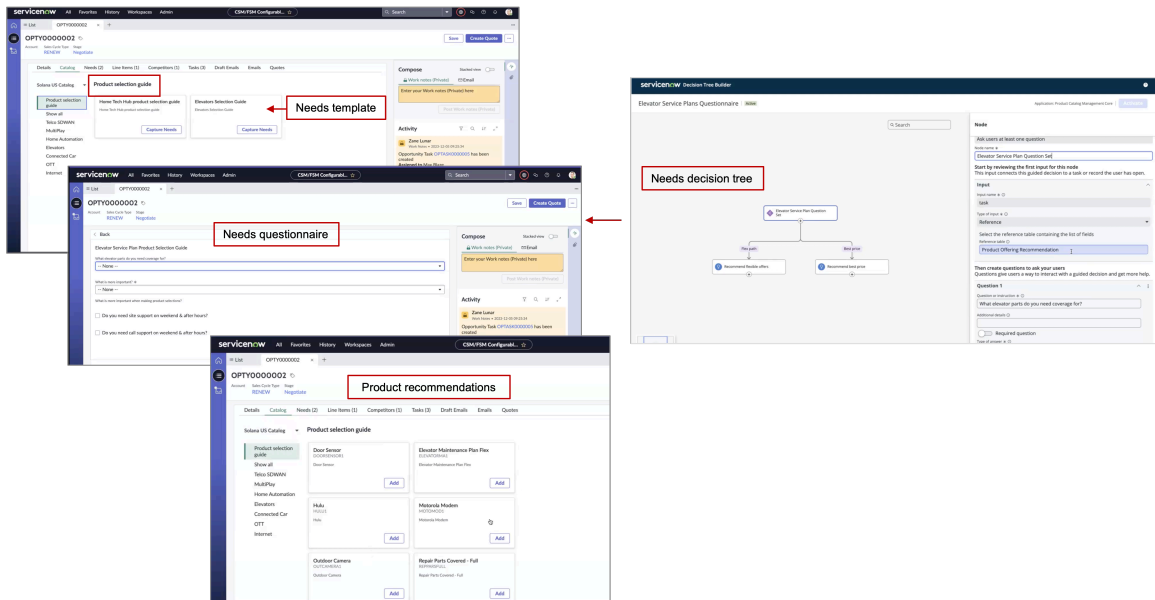
필요 분석 구성

제품 카탈로그 관리자는 에이전트가 리드 또는 기회에 추가할 제품 오퍼링을 찾는 데 사용하는 질문서인 요구 사항 템플릿을 만들 수 있습니다. 질문서는 제품 선택 가이드 역할을 합니다. 에이전트가 고객 의견을 기반으로 질문서를 작성하면 잠재 고객 또는 기회에 추가할 수 있는 제품 권장 사항을 받게 됩니다.

요구 사항 분석 개요

에이전트가 애플리케이션에서 리드 리드 관리를 만들거나 애플리케이션에서 기회를 기회 관리 생성하면 제품 카탈로그에 제품 선택 가이드가 표시됩니다. 제품 선택 가이드에는 에이전트가 제품 제안 권장 사항을 얻기 위해 선택할 수 있는 요구 사항 템플릿이 나열되어 있습니다.

요구 사항 분석 요소



요구 사항 템플릿

제품 카탈로그와 연결된 제품 선택 가이드에는 하나 이상의 요구 사항 템플릿이 표시됩니다. 각 요구 사항 템플릿은 에이전트가 고객을 위한 제품 추천을 받기 위해 대답하는 일련의 안내 질문이 포함된 질문서입니다. 각 템플릿은 요구 사항 결정 트리과 연결됩니다.

의사 결정 트리 필요

에이전트에게 일련의 질문을 제시하는 다단계 안내 결정 프로세스입니다. 결정 트리 빌더를 사용하여 결정 트리를 만들고 빌드합니다. 결정 트리는 질문서의 결정 경로에 대한 질문 노드, 예상 답변, 연결 지점, 결정 논리 및 지침을 정의합니다.

제품 권장 사항

요구 사항 질문서의 결과에 따라 기회 또는 리드에 대해 제안된 제품 오퍼링입니다.

결정 트리 작업

노드를 추가하고, 경로를 정의하고, 에서 지침을 첨부하여 결정 트리를 결정 트리 빌더구성합니다. 이 도구는 질문 노드 및 결정 경로와 같은 결정 트리의 기본 요소를 다이어그램으로 그리기 위한 캔버스입니다. 요구 사항 분석은 결정 트리에서 질문 노드와 지침을 생성할 때 요구 사항 기반 오퍼링 권장 사항 [sn_prd_pm_product_offering_recommendation] 테이블의 정보를 참조하는 기본 지침인 제품 오퍼링 권장 사항 지침을 제공합니다.

요구 사항 템플릿에 대한 결정 트리를 만들기 전에 결정 트리의 작동 방식을 검토하십시오.

- [Guided Decision의 결정 트리](#) - 노드 유형, 노드의 입력 연결, 결정 트리 경로와 같은 결정 트리의 기본 요소를 알아봅니다.
- [결정 트리의 예제 구성](#) - 결정 트리의 엔드 투 엔드 구성을 이해하기 위해 결정 트리 생성 준비를 포함하여 예제 결정 트리를 검토합니다.
- [질문에 대한 답변 유형](#) - 선택, 날짜 또는 정수와 같은 질문에 대한 다양한 유형의 답변에 대해 알아봅니다.

필요 분석 설정

다음 단계에 따라 요구 사항 분석을 구성합니다.

1. [요구 사항 기반 제품 오퍼링 권장 사항 생성](#).
2. [요구 사항 템플릿에 대한 결정 트리 만들기](#).
3. [요구 사항 결정 트리 빌드](#).
4. [요구 사항 템플릿 생성 및 카탈로그 관계 설정](#).

요구 사항 기반 제품 오퍼링 권장 사항 생성


요구 사항 템플릿의 제품 추천으로 사용할 제품 오퍼링을 설정합니다.

시작하기 전에

제품 오퍼링을 제품 권장 사항으로 설정하려면 먼저 제품 오퍼링을 정의하고 게시해야 합니다.

필요한 역할: sn_prd_pm.product_catalog_manager, sn_prd_pm.product_catalog_admin, admin

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 [요구 사항 > 요구 사항 기반 오퍼링 권장 사항](#) 을 클릭하고 새로 만들기를 선택합니다. 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

새로운 요구 사항 기반 오퍼링 권장 사항 양식 생성

필드	설명
이름	에이전트에게 표시되는 권장 오퍼링의 이름입니다. 예: Flex 권장 또는 Quad Play 서비스 번들 권장.
설명	권장 사항에 대한 간략한 설명입니다. 예: 고객의 요구에 따라 플렉스 오퍼를 추천합니다.
제품 오퍼링	제품 오퍼링을 권장합니다.

3. 저장을 선택합니다.

선택한 제품 오퍼링은 제품 오퍼링 권장 사항으로 사용할 수 있으며 요구 사항 결정 트리에서 지침 노드로 선택할 수 있습니다.

다음에 수행할 작업

요구 사항 템플릿에 대한 결정 트리 만들기.

요구 사항 템플릿에 대한 결정 트리 만들기

에이전트가 고객의 요구를 파악하고 제품 추천을 받기 위해 답변하는 질문을 정의하는 결정 트리를 만듭니다.


시작하기 전에

결정 트리를 생성하기 전에 다음 정보를 검토하십시오.

- **Guided Decision의 결정 트리** - 결정 트리의 기본 요소와 노드 유형, 노드의 연결 입력 및 결정 트리 경로와 같은 작동 방식을 숙지합니다.
- **결정 트리의 예제 구성** - 결정 트리의 엔드 투 엔드 구성을 이해하기 위해 결정 트리를 만들기 위한 준비를 포함하여 예제 결정 트리를 살펴봅니다.
- **질문에 대한 답변 유형** - 선택, 날짜 또는 정수와 같은 다양한 유형의 답변에 대해 알아봅니다.

필요한 역할: sn_prd_pm.product_catalog_manager, sn_prd_pm.product_catalog_admin

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 요구 사항 > 결정 트리 을 클릭하고 새로 만들기를 선택합니다.
3. 새로 만들기를 선택합니다.
양식에서 필드를 채웁니다.

새 결정 트리 양식 생성

필드	설명
이름	결정 트리의 이름입니다.
동작 레이블	제품 선택 가이드의 요구 사항 템플릿 카드에 표시되는 결정 트리의 레이블입니다.
설명	결정 트리에 대한 간략한 설명입니다. 설명은 제품 선택 가이드의 요구 사항 템플릿 카드에 표시됩니다.

필드	설명
직위	제품 선택 가이드의 요구 사항 템플릿 카드에 있는 결정 트리의 이름입니다.
해제 버튼 표시	기회 또는 리드 생성 중에 결정 트리의 플로우를 취소하는 해제 버튼을 표시하거나 숨기는 옵션입니다. 이 필드는 기본적으로 활성화됩니다.

- 4. 저장**을 선택합니다.
이름 필드에 지정된 이름으로 결정 트리가 생성됩니다.

다음에 수행할 작업
[요구 사항 결정 트리 빌드](#) 를 사용하여 결정 트리 빌드.

요구 사항 결정 트리 빌드

를 사용하여 결정 트리 빌더 각 결정 경로에 대한 결정 트리, 질문 노드, 결정 경로 및 지침을 정의합니다.


시작하기 전에

필요한 역할: sn_prd_pm.product_catalog_manager, sn_prd_pm.product_catalog_admin




이 태스크 정보

결정 트리를 빌드할 때(예: 결정 노드 또는 경로를 추가한 후) 결정 트리 기록을 저장하고 닫습니다. 트리에서 작업을 계속하려면 이 절차의 1단계부터 3단계까지 설명한 대로 결정 트리 목록으로 이동하여 결정 트리 기록을 선택한 다음 결정 트리 빌더에서 엽니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 제품 카탈로그 관리 > 요구 사항 > 의사 결정 트리.
2. 목록에서 결정 트리를 선택합니다.
3. 작성기에서 열기를 선택합니다.
4. Decision Tree Builder에서 시작 노드를 정의합니다.
 - a. 새 노드를 선택합니다.
 - b. 노드 이름 필드에 시작 노드의 이름을 입력합니다.
 - c. 참조 테이블 필드에서 제품 오퍼링 권장 사항 테이블을 선택합니다.
 - d. 에이전트가 대답할 질문을 입력합니다.
필수 질문 필드를 선택하여 질문을 필수로 설정하고 추가 상세 정보 필드에 자세한 내용을 입력할 수 있습니다.
 - e. 질문에 대한 답변 유형을 선택합니다.
답변 유형에 대한 설명은 [질문에 대한 답변 유형](#)  문서를 참조하십시오.
 - f. 옵션: 질문을 더 추가합니다.
 - g. 저장 후 닫기를 선택합니다.

5. 결정 트리 빌더에서 결정 트리 빌드를 계속합니다.

옵션	단계
결정 트리에 표시되는 다음 노드 결정 	결정 트리에 다음 질문이 표시될 때의 조건을 설정하는 경로를 구성합니다.
결정 트리에 후속 질문 또는 지침 세트 추가 	후속 질문 또는 지침을 추가하도록 질문 노드를 구성합니다. 이러한 질문에 대한 답변은 지침 또는 추가 질문 세트로 이어집니다.
제품 추천 질문서에 대한 안내 노드 추가	<p>에이전트가 질문에 대답한 후 표시되는 제품 권장 사항을 식별하는 지침 노드를 구성합니다. 지침 노드는 트리의 리프 노드입니다.</p> <ol style="list-style-type: none"> 노드에서 경로 추가 아이콘을 선택합니다. 노드 추가를 선택합니다. 팝업에서 결과로 지침 제안을 선택하고 계속을 선택합니다. 노드의 이름을 입력합니다. 지침 필드에서 제품 오퍼링 권장 사항을 선택합니다. 이 지침에 데이터를 전달하도록 필드 입력 설정 섹션에서 표시할 제품 권장 사항을 선택합니다. 저장 및 닫기를 선택합니다.
결정 트리 활성화 	<p>결정 트리가 완료되면 의사 결정 트리 빌더에서 활성화 를 선택하여 트리를 확인합니다. 오류가 없으면 확인 메시지 대화 상자에서 지금 활성화를 선택합니다.</p> <p>결정 트리 상태가 활성으로 변경됩니다.</p>

다음에 수행할 작업

요구 사항 템플릿 생성 및 카탈로그 관계 설정.


요구 사항 템플릿 생성 및 카탈로그 관계 설정

결정 트리에 대한 요구 사항 템플릿을 정의하고 템플릿을 자신이 속한 제품 카탈로그와 연결합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prd_pm.product_catalog_manager, sn_prd_pm.product_catalog_admin

프로시저

- 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
- 다음으로 이동 요구 사항 > 요구 사항 템플릿 을 클릭하고 새로 만들기를 선택합니다. 양식에서 필드를 채웁니다.

새 요구 사항 템플릿 작성

필드	설명
번호	요구 사항 템플릿을 식별하는 고유한 시스템 할당 번호입니다.
이름	요구 사항 템플릿의 이름(예: 홈 기술 제품 선택 가이드)입니다.
결정 트리	고객 제품 요구 사항을 결정하기 위한 질문서가 있는 결정 트리의 이름입니다.
설명	요구 사항 템플릿에 대한 간략한 설명입니다.
시작 날짜	요구 사항 템플릿이 적용되고 제품 선택 카탈로그에 나열되는 날짜 및 시간입니다.
종료 날짜	요구 사항 템플릿이 더 이상 유효하지 않고 제품 선택 카탈로그에 나열되지 않는 날짜 및 시간입니다.
상태	요구 사항 템플릿의 스테이지: <ul style="list-style-type: none"> ○ 초안: 요구 사항 템플릿의 초기 상태입니다. 템플릿이 아직 게시되지 않았습니다. ○ 게시됨: 템플릿이 게시되었습니다. 템플릿이 게시된 후 업데이트하거나 삭제할 수 있습니다.

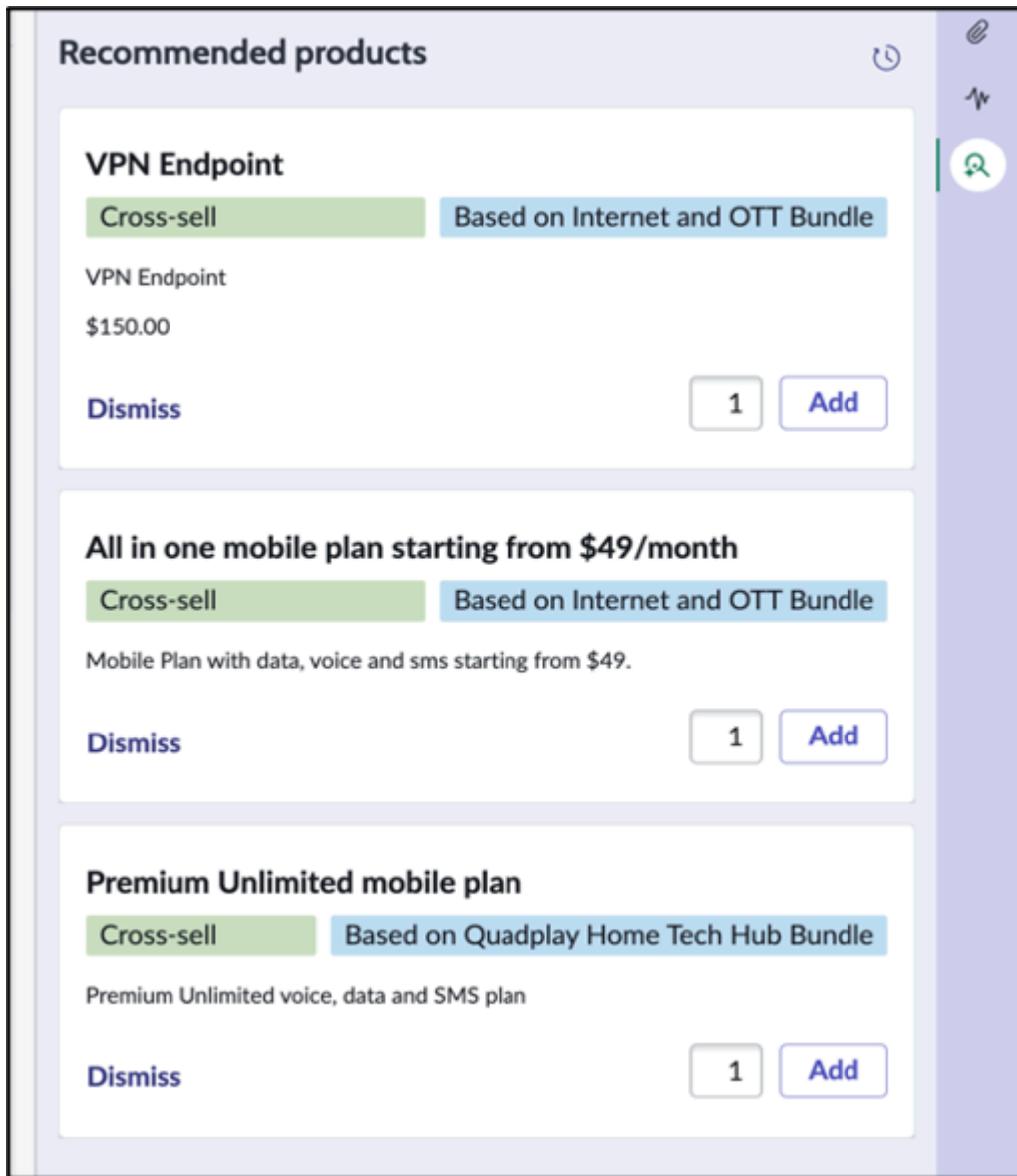
3. 저장을 선택합니다.
요구 사항 템플릿 관계 탭이 열립니다. 요구 사항 템플릿은 요구 사항 템플릿 목록에도 나열됩니다.
4. 요구 사항 템플릿 관계 탭에서 카탈로그 관계를 설정합니다.
 - a. 새로 만들기를 선택하면 새 요구 사항 템플릿 관계 생성 양식이 열립니다.
 - b. 카탈로그 필드에서 이 요구 사항 템플릿이 속한 게시된 제품 오퍼링 카탈로그를 선택합니다.
 - c. 저장을 선택합니다.
선택한 카탈로그 이름이 요구 사항 템플릿 관계 섹션의 카탈로그 필드 아래에 나열됩니다.
5. 제품 선택 가이드에서 지정된 카탈로그를 사용할 수 있도록 하려면 게시 를 선택합니다.

제품 오퍼링 권장 사항 구성

제품 카탈로그 관리자 또는 매니저는 에이전트가 건적으로 추가 제품을 상향 판매 또는 교차 판매하는 데 사용할 수 있는 제품 오퍼링 권장 사항을 만들 수 있습니다.

제품 오퍼링 권장 사항은 판매 에이전트에게 건적의 기존 항목을 보완하거나 보완할 관련 제품을 제공합니다. 권장 사항은 에이전트가 초안 건적을 업데이트할 때 상황별 측면 패널에 CSM 구성 가능 작업 공간 카드로 표시됩니다. 에이전트는 제품 오퍼링 권장 사항을 통해 관련 항목을 빠르게 찾아 건적에 추가할 수 있습니다.

견적에 대한 제품 오퍼링 권장 사항 예시



카탈로그 관리자 또는 매니저는 소스 제품 오퍼링, 권장 사항 유형 및 관련 권장 제품을 식별하여 제품 권장 사항을 구성합니다. 제품 추천에는 두 가지 유형이 있습니다.

- 상향 판매: 견적에 있는 제품의 업그레이드 또는 개선된 버전입니다.
- 교차 판매: 견적에 있는 제품을 보완하는 관련 제품입니다.

제품 권장 사항 구성에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 [제품 오퍼링 권장 사항 생성](#).

제품 오퍼링 권장 사항 생성


판매 에이전트가 견적으로 추가 제품을 상향 판매 또는 교차 판매하는 데 사용할 수 있는 제품 오퍼링 권장 사항을 생성합니다.

시작하기 전에

판매 에이전트가 견적에 추가할 수 있는 제품 오퍼링을 검토한 다음 해당 제품에 대한 추가 제품을 상향 판매 또는 교차 판매하도록 권장할 수 있는 보완 및 보완 제품을 결정합니다. 소스 제품 오퍼링과 권장 제품 오퍼링도 제품 카탈로그에 게시해야 합니다.

필요한 역할: 필요한 역할: sn_prd_pm.product-catalog_manager, sn_prd_pm.product_catalog_admin, admin

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 권장 사항 > 제품 오퍼링 권장 사항 을 클릭하고 새로 만들기를 선택합니다. 양식을 작성합니다.

신제품 오퍼링 권장 사항 생성

필드	설명
소스 제품 오퍼링	권장 제품 오퍼링을 정의할 제품입니다. 소스 제품은 단순하거나 복잡한 제품일 수 있습니다. 게시된 제품 오퍼링 목록에서 선택합니다.
권장 제품 오퍼링	소스 제품 오퍼링에 권장되는 제품입니다. 게시된 제품 오퍼링 목록에서 선택합니다.
유형	권장 사항의 유형을 나타내는 옵션입니다. <ul style="list-style-type: none"> ○ 상향 판매: 소스 제품을 업그레이드하거나 개선하기 위한 권장 사항입니다(예: 제품의 더 좋거나 더 큰 버전). ○ 교차 판매: 원본 제품과 관련이 있지만 다른 제품을 구매하기 위한 권장 사항입니다.
활성	권장 사항이 활성 상태임을 나타내며 견적 및 견적 라인 항목을 추가하거나 업데이트할 때 에이전트에게 표시되는 옵션입니다. 제품 오퍼링 권장 사항을 비활성화하려면 이 옵션의 선택을 취소합니다.
순서	상황별 측면 패널에 권장 사항이 표시되는 순서를 결정하는 번호입니다.CSM 구성 가능 작업 공간.
설명	오퍼링 권장 사항에 대한 간략한 설명입니다.

3. 저장을 선택합니다.
에이전트가 이 권장 사항에 대한 소스 제품 오퍼링이 있는 견적을 업데이트할 때 제품에 대한 제품 추천 카드가 표시됩니다. 판매 에이전트가 제품 오퍼링 권장 사항을 사용하는 방법에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [견적에 대한 추가 제품 오퍼링 권장 사항 가져오기](#).

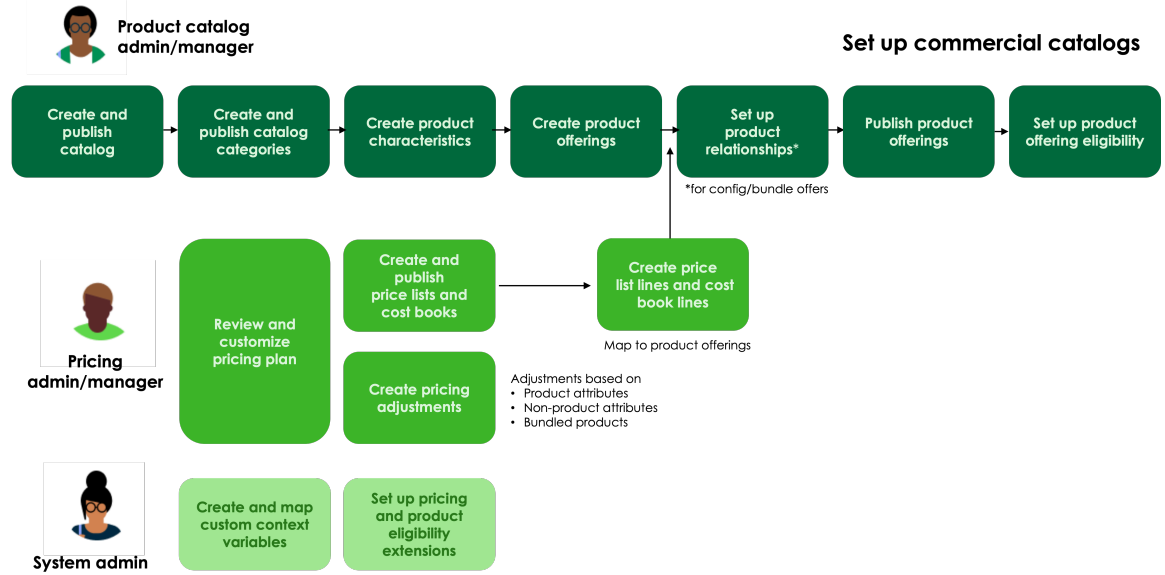
제품 가격 책정 구성

Pricing Management 애플리케이션을 사용하여 가격 목록 및 가격 목록 라인을 생성하고, 가격 조정을 정의하고, 제품 오퍼링의 가격 책정을 제어하는 기타 기능을 관리합니다. 제품 가격 책정은 영업 및 주문 에이전트가 에서 영업 기회, 견적 및 판매 주문을 판매 및 주문 관리생성할 때 사용됩니다.

가격 책정 구성 개요

가격 책정 관리자 또는 가격 책정 매니저는 다양한 구성 작업을 완료하고 제품 카탈로그 관리자 및 제품 카탈로그 관리자와 협력하여 조직에서 판매하는 제품 및 서비스에 대한 가격 책정을 설정합니다. 다음 예시 워크플로우는 가격 책정 구성 작업과 함께 [제품 카탈로그 및 제품 오퍼링 구성](#)에 어떻게 부합하는지를 보여줍니다. 또한 관리자와 협력하여 외부 소스의 가격 책정 정보에 액세스하기 위한 가격 책정 확장점 설정과 같은 특정 가격 책정 기능을 확장할 수 있습니다.

제품 카탈로그 및 가격 책정 구성 워크플로우



2024년 5월 애플리케이션 릴리스 판매 및 주문 관리 부터 를 CSM 구성 가능 작업 공간 사용하여 제품 가격 책정을 구성할 수 있습니다.

i 주: 권리를 확인하여 이러한 기능에 액세스할 수 있는지 확인합니다.

의 구성 작업 **Pricing Management**

구성 작업	설명
Pricing Management 설치	관리자 역할이 있는 경우 애플리케이션 (sn_csm_pricing)을 Pricing Management 설치합니다.
구성 가능한 가격 책정 계획	와 함께 Pricing Management제공되는 기본 가격 책정 계획을 사용자 지정합니다. 제품 오퍼링 가격을 결정하기 위해 가격 책정 계산 및 조정이 실행되는 일련의 단계를 추가, 변경 또는 삭제할 수 있습니다.
가격 목록 생성 및 게시	사용된 통화 또는 가격 목록이 적용되는 고객 계정과 같은 기본 가격 책정 기능을 식별하는 가격 목록을 정의합니다.
가격 목록 라인 생성	가격 목록에 품목을 추가합니다. 가격 목록 라인은 제품 오퍼링의 목록 가격을 식별합니다.
가격 목록 복사	게시된 가격 목록 및 관련 가격 목록 라인, 속성 조정 및 결정 테이블을 복제합니다.
트랜잭션 헤더 또는 헤더 라인에서 기본 가격 목록 제어	가격 목록 기본 설정 매트릭스를 사용하여 영업 기회, 견적 또는 주문에 기본 가격 목록이 사용되는 시기를 제어하는 조건을 지정합니다.
제품 속성 기반 가격 조정 생성 및 게시	특정 제품 특성에 따라 가격 조정을 정의합니다.
비용 장부 생성 및 게시	제품 오퍼링 세트에 대해 정의된 단가의 통화를 식별하는 비용 장부를 만듭니다.
비용 장부 라인 생성	비용 장부에 품목을 추가합니다. 비용 장부 라인은 제품 오퍼링의 단가를 정의합니다. 이 기능은 단가를

의 구성 작업 Pricing Management

구성 작업	설명
	사용하여 판매 견적의 제품에 대한 비용 마진을 제공하는 에서 견적 관리사용됩니다.
비용 장부 복사	비용 장부와 비용 장부 라인을 복제합니다.
트랜잭션 헤더 또는 헤더 라인에서 기본 비용 장부 제어	비용 장부 기본 설정 매트릭스를 사용하여 애플리케이션의 트랜잭션 헤더 또는 헤더 라인 판매 및 주문 관리 에서 판매 에이전트에게 표시되는 기본 비용 장부를 설정합니다.
비제품 속성 가격 조정 생성	표준 가격 조정 매트릭스를 사용하여 배송 우편 번호, 위치, 판매 채널 또는 계정 세그먼트와 같은 비제품 특성을 기반으로 제품에 대한 가격 조정을 정의합니다.
비용 기반 속성 조정 생성 및 게시	비용 장부 라인 또는 제품 오퍼링에 대한 비용 기반 속성 조정을 정의합니다.
번들 제품에 대한 가격 조정 생성	구성 구성요소 가격 조정 매트릭스를 사용하여 번들 제품의 하위 제품 오퍼링에 대한 가격 조정을 정의합니다.
매트릭스 버전 생성	가격 매트릭스에 사용되는 컨텍스트 변수를 추가하거나 삭제하는 등 매트릭스를 업데이트해야 하는 경우 게시된 가격 매트릭스의 버전을 생성합니다.
가격 책정 처리를 제어하는 속성 설정	특정 가격 책정 계산 방법과 같은 가격 책정 기능 처리를 관리합니다.
사용자 지정 컨텍스트 변수 생성	예를 들어, 비제품 속성 조정을 생성하기 위해 가격 책정 매트릭스에 사용할 수 있는 속성을 나타내는 사용자 지정 변수를 생성합니다.
사용자 지정 컨텍스트 변수를 트랜잭션 엔터티에 매핑	사용자 지정 가격 책정 컨텍스트 변수를 의 판매 및 주문 관리특정 트랜잭션 엔터티 유형에 연결합니다.
다음에서 확장점 사용 Pricing Management	가격 책정 확장점을 적용하여 외부 소스의 가격 책정 정보를 사용하거나 정가 또는 조정을 계산하는 방법에 대한 가격 책정 엔진 논리를 확장합니다.
익스포트 및 임포트 가격 책정 엔터티	인스턴스 간 ServiceNow 가격 책정 엔터티를 익스포트하고 임포트합니다. 예를 들어 가격표와 같은 가격 책정 엔터티를 비프로덕션 인스턴스에서 프로덕션 인스턴스로 승격할 수 있습니다.

Pricing Management 설치

관리자 역할이 있으면 애플리케이션(sn_csm_pricing)을 Pricing Management 설치할 수 있습니다. 이 애플리케이션은 데모 데이터를 포함하며 관련 ServiceNow[#] Store 애플리케이션 및 플러그인이 아직 설치되어 있지 않으면 이를 설치합니다.

시작하기 전에

- 애플리케이션 및 관련된 모든 ServiceNow Store 애플리케이션에 유효한 ServiceNow 권리가 있어야 합니다. 자세한 내용은 다음을 참조하십시오. [에 대한 권리 가져오기 ServiceNow 제품 또는 애플리케이션](#).
- 종속성, 라이선싱 또는 구독 요구 사항, 릴리스 호환성에 관한 내용은 [의 ServiceNow Store 가격 관리](#) 애플리케이션 목록을 검토하십시오.

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

다음 항목이 Pricing Management 앱과 함께 설치됩니다.

- 역할
- 테이블

자세한 내용은 [Pricing Management 앱과 함께 설치되는 구성요소](#) 문서를 참조하십시오.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 애플리케이션 > 모든 사용 가능 애플리케이션 > 모두.
2. 필터 기준 및 검색 창을 사용하여 가격 관리 애플리케이션(sn_csm_pricing)을 찾습니다.

애플리케이션 이름 또는 ID로 애플리케이션을 검색할 수 있습니다. 애플리케이션을 찾을 수 없는 경우 ServiceNow Store에서 요청해야 할 수 있습니다.

사용할 수 있는 버전 목록이 표시됩니다.
3. 목록에서 버전을 선택하고 설치를 선택합니다.

표시되는 설치 세부 정보 검토 대화 상자에서 애플리케이션과 함께 설치되는 모든 종속성이 나열됩니다.
4. 프롬프트가 표시되면 ServiceNow Store에 연결되는 해당 링크를 따라 종속성을 위한 모든 추가 권리를 얻습니다.
5. 옵션: 데모 데이터를 사용할 수 있고 이를 설치하려면 데모 데이터 로드 확인란을 선택합니다. 데모 데이터는 일반적인 사용 사례에 대한 애플리케이션 기능을 설명하는 샘플 기록입니다. 개발 또는 테스트 인스턴스에서 애플리케이션을 처음 설치할 때 데모 데이터를 로드합니다.
6. 설치를 선택합니다.

가격 목록 생성 및 게시

에서 판매 및 주문 관리제품 및 서비스에 대한 가격 책정을 정의하는 가격 목록을 생성합니다.


시작하기 전에

필요한 역할: sn_csm_pricing_pricelist_administrator, sn_csm_pricing_pricelist_manager



이 태스크 정보

표준 통화를 기반으로 하는 가격 목록 또는 특정 고객 계정을 기반으로 하는 가격 목록과 같은 조직에 대한 다양한 유형의 가격 목록을 만들 수 있습니다. 지정된 통화에 대해 생성하는 첫 번째 가격 목록이 자동으로 기본 가격 목록으로 설정됩니다. 기본 가격 목록을 만들 때 시작 날짜는 현재 날짜이거나 현재 날짜보다 이전 날짜여야 합니다. 가격 목록을 기본값으로 지정하지 않으려면 기본 옵션의 선택을 취소합니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 가격 > 가격 목록입니다.
3. 새로 만들기를 선택합니다.
4. 상세 정보 탭의 필드에 내용을 입력합니다.

새 가격 목록 작성

필드	설명
번호	가격 목록을 식별하는 고유 시스템 할당 번호입니다.
이름	가격 목록의 이름입니다.
코드	가격 목록 이름을 기준으로 시스템에서 생성된 영숫자 번호입니다. 코드는 시스템에서 생성되지만 산업별 제품 코드를 나타내도록 편집할 수 있습니다.
통화	가격 목록의 통화입니다(예: 미국 달러의 경우 USD).
계정	옵션입니다. 이 가격 목록이 적용되는 고객의 계정입니다.
기본값	이 가격 목록을 지정된 통화 또는 지정된 계정의 기본 가격 목록으로 설정하는 옵션입니다.
판매 계약	애플리케이션을 사용 판매 계약 관리 중이고 에이전트가 판매 계약을 생성한 경우 이 가격 목록과 연결된 판매 계약을 식별하는 고유한 시스템 할당 번호입니다.
설명	가격 목록에 대한 설명입니다.
상태	<p>가격 목록의 상태:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 초안: 가격 목록의 초기 상태입니다. 정보가 아직 가격 목록에 추가되고 있으며 아직 카탈로그에 게시되지 않았습니다. ○ 게시됨: 가격 목록이 카탈로그에 게시되었습니다. 가격 목록을 게시한 후 업데이트, 삭제, 폐기 또는 보관할 수 있습니다. ○ 폐기됨: 가격 목록이 폐기되어 더 이상 활성화되지 않습니다. 가격 목록과 가격 목록 라인을 업데이트할 수 없습니다. ○ 보관됨: 가격 목록이 보관되어 더 이상 사용할 수 없습니다. <p>i 주: 기본 가격 목록은 삭제, 폐기 또는 보관할 수 없습니다.</p>
시작 날짜	<p>가격 목록이 적용되는 시작 날짜 및 시간입니다. 달력 아이콘을  선택하여 시작 날짜 및 시간을 선택한 다음, 확인을 선택합니다.</p> <p>i 주: 기본 가격 목록인 경우 시작 날짜는 현재 날짜 또는 현재 날짜보다 빠른 날짜여야 합니다.</p>
종료 날짜	<p>가격 목록의 종료 날짜 및 시간입니다. 달력 아이콘을  선택하여 종료 날짜 및 시간을 선택한 다음, 확인을 선택합니다. 종료 시간이 지나면 가격 목록이 더 이상 활성화되지 않습니다.</p>

필드	설명
	i 주: 기본 가격 목록인 경우 종료 날짜는 무시됩니다.

- 저장을 선택합니다.
가격 목록이 초안 상태입니다.
- 게시를 선택합니다.
가격 목록 상태가 게시됨으로 변경됩니다. 가격 목록 라인을 생성하기 위해 가격 목록 라인 탭이 열립니다.

다음에 수행할 작업
[가격 목록 라인 생성](#) 가격 목록에 대해.


가격 목록 라인 생성

가격 목록 라인을 생성하여 제품 오퍼링에 연결합니다.



시작하기 전에

필요한 역할: sn_csm_pricing_pricelist_administrator, sn_csm_pricing_pricelist_manager

프로시저

- 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
- 다음으로 이동 가격 책정 > 가격 목록 을 클릭하고 가격 목록 라인을 추가할 가격 목록을 선택합니다.
- 가격 목록 라인 탭에서 새로 만들기를 선택합니다.
- 양식에서 필드를 채웁니다.

가격 목록 라인

필드	설명
번호	가격 목록 라인에 대해 시스템에서 할당한 고유 번호입니다.
가격 목록	가격 목록의 이름입니다.
제품 오퍼링	이 가격 목록이 연결된 제품입니다.
측정 단위	제품의 측정 단위입니다.
목록 가격	할인이나 프로모션이 적용되지 않은 제품 또는 서비스가 판매되는 정가인 제품 오퍼링에 대해 설정된 가격입니다.
시작 날짜	가격 목록 라인이 적용되는 시작 날짜 및 시간입니다. 달력 아이콘()을 선택하여 시작 날짜와 시간을 선택한 다음, 확인을 선택합니다.
종료 날짜	가격 목록 라인이 더 이상 적용되지 않는 종료 날짜 및 시간입니다. 이 시간이 지나면 가격 목록 라인이 더 이상 활성화되지 않습니다. 달력 아이콘()을 선택하여 종료 날짜와 시간을 선택한 다음, 확인을 선택합니다.
가격 책정 방법	제품 오퍼링이 생성될 때 선택한 가격 책정 유형입니다. <ul style="list-style-type: none"> 반복: 일정 간격에 걸쳐 발생하는 지불 수수료입니다. 반복되지 않음: 일회성 지불 수수료.

필드	설명
주기	반복되는 가격 책정 빈도: <ul style="list-style-type: none"> ○ 매월 ○ 매년

5. 저장을 선택합니다.

구성 가능한 가격 책정 계획

Pricing Management 은 최종 제품 가격을 결정하기 위해 가격 계산 및 조정이 적용되는 일련의 단계를 정의하는 기본 가격 책정 계획을 제공합니다.

가격 책정 플랜의 작동 방식

기본 가격 책정 플랜은 게시된 활성 플랜으로, 2024년 11월 릴리스부터 자동으로 구현됩니다. 기본 계획을 사용하거나 기본 계획을 복사하고 가격 책정 단계를 추가하거나 변경하여 조직에 맞게 사용자 지정할 수 있습니다. 도메인당 하나의 활성 가격 책정 계획만 가질 수 있습니다.

i 주: v13.0 릴리스는 Pricing Management 새 단계인 속성 기반 비용 조정 적용이 포함된 기본 가격 책정 계획을 제공합니다. 이전 릴리스의 사용자 지정 가격 책정 계획을 사용한 경우 v13.0 릴리스로 업그레이드한 후 폐기된 상태인 기본 가격 책정 계획을 검토하십시오. 요구 사항에 따라 기본 계획을 게시할지 아니면 기본 가격 책정 계획을 사용자 지정할지 결정한 다음 사용할 사용자 지정 계획을 게시합니다.

기본 가격 책정 계획 단계

Number	Name	Sequence	Action	Price point	Calculation type	Rule matrix	Extension Point	Description
PPS0000001	Initialize Pricing Context	10	Initialize Pricing Engine context			(empty)	(empty)	This step initializes the pricing engine
PPS0000002	Fetch Base Cost	20	Fetch Base Cost			(empty)	CostExtensionPoint	Fetches the Base Cost defined in the C
PPS0001050	Apply Attribute based Cost Adjustmen	25	Apply Attribute Adjustments to Cost			(empty)	AttributeBasedCostAdjustmentExtens	Applies attribute adjustments to the b
PPS0000003	Fetch Base List Price	30	Fetch List Price	List Price		(empty)	ListPriceExtensionPoint	Fetches the List Price defined in the Pr
PPS0000004	Apply Attribute Adjustments	40	Apply Attribute Adjustments	List Price		(empty)	AttributeAdjustmentExtensionPoint	Applies attribute adjustment
PPS0001010	Apply Renewal Adjustment	45	Apply Custom Adjustments	List Price	Previous Price Point	(empty)	ContractAndEntitlementRenewalAdju	Applies the adjustments related to ren
PPS0000005	Apply configuration component adjust	50	Apply Matrix Adjustments	Net Price	Previous Price Point	Configuration Component Price	(empty)	Adjustment Matrix v1
PPS0000006	Apply contextual adjustments	60	Apply Matrix Adjustments	Net Price	Previous Price Point	Standard Price Adjustment Matrix v1	(empty)	Applies contextual adjustment
PPS0000007	Custom adjustments	70	Apply Custom Adjustments	Net Price	Previous Price Point	(empty)	PricingAdjustmentsExtensionPoint	Other Adjustments

기본 계획은 제품 오퍼링 가격을 계산하기 위해 특정 작업을 실행하는 기본 가격 책정 단계로 구성됩니다.

가격 책정 단계

단계	작업
가격 책정 컨텍스트 초기화	가격 책정 엔진 컨텍스트를 시작합니다. 시스템은 후속 계산 단계에 필요한 기본 데이터를 수집합니다. 예를 들어 시스템은 컨텍스트 변수 값을 확인하고, 가격 책정 캐시를 초기화하고, 요청 페이로드의 기본 확인을 수행합니다.
기본 비용 가져오기	조직에서 의 비용 장부견적 관리를 사용하는 경우 비용 장부에서 비용 가져옵니다.

가격 책정 단계

단계	작업
속성 기반 비용 조정 적용	제품 오퍼링 특성에 따라 비용에 조정을 적용합니다.
기본 목록 가격 가져오기	가격 책정 API에 제공된 가격 목록 , 측정 단위 및 데이터를 기반으로 요청된 모든 제품의 목록 가격을 가져옵니다.
속성 조정 적용	선택한 제품 특성에 따라 속성 조정을 적용합니다.
갱신 조정 적용	<p>계약에 대한 갱신 조정을 적용합니다. 이 단계에서는 계약 갱신에 대한 가격 상승과 같은 마크업 또는 마크다운 값(백분율 또는 특정 금액)을 계산하고 적용할지 여부를 결정합니다.</p> <p>i 주:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 가격 책정 계획의 후속 가격 책정 조정 단계는 이 갱신 조정 단계 후에 적용되지 않습니다. • 사용자 지정 가격 책정 계획에서 이 단계를 변경하거나 제거할 수 있습니다. 갱신 조정 단계 후 후속 단계를 실행하는 조건을 변경할 수도 있습니다. 특정 단계의 조건 변경에 대한 자세한 내용은 참조하십시오 가격 책정 계획 단계 추가 또는 변경.
구성 구성요소 조정 적용	상위 제품 오퍼링 아래 번들로 제공되는 하위 제품 오퍼링에 대해 구성 구성요소 가격 조정 매트릭스에 정의된 대로 조정을 적용합니다.
상황별 조정 적용	청구 상태 또는 배송 우편 번호와 같은 비제품 특성에 따라 제품 오퍼링에 대해 표준 가격 조정 매트릭스에 정의된 대로 조정을 적용합니다.
사용자 지정 조정	PricingAdjustmentExtensionPoint를 사용하여 구현된 경우 다른 시스템에서 조정을 가져오거나 가격 책정 매트릭스를 통해 지원할 수 없는 조정에 대해 사용자 지정 조정을 적용합니다.

구성 구성요소 조정, 상황별 조정 및 사용자 지정 조정의 경우, 단계의 가격점 및 계산 유형 값에 따라 여러 가격 책정 조정이 계산되는 방식이 결정됩니다.

- **가격점:** 단계가 실행된 후 계산되는 제품 또는 서비스의 가격(목록 가격 또는 순 가격)입니다.
- **계산 유형:** 각 단계에서 조정의 영향을 평가하는 방법입니다. 조정은 이전 가격점 또는 롤링 가격에 적용됩니다.
 - 계산 유형이 이전 가격점이고 가격점이 순가격인 경우 이전 가격점은 목록 가격입니다. 조정은 정가에 적용됩니다.
 - 계산 유형이 롤링인 경우 계산되는 조정은 이전 단계의 출력을 기반으로 합니다.

가격 책정 계획 계산 예시

다음 예는 가격 책정 계획의 여러 가격 책정 조정이 계산되어 도어 센서 제품에 적용되는 방법을 보여줍니다. 도어 센서는 캘리포니아의 고객인 Boxeo에게 판매되는 홈 오토메이션 번들 제품의 일부입니다. 도어 센서의 가격은 Boxeo의 가격표를 기준으로 합니다.

제품에 대한 가격 책정 계획 계산

Pricing Plan Step	Data Input	Data Output	Adjustment (Previous price point*)	Adjustment (Rolling)
Initialize pricing engine	-	-	-	-
Fetch list price	\$18 (Boxeo Price List)	\$18	-	-
Apply attribute adjustments	\$2 (Door sensor doesn't have any characteristic options)	\$20	-	-
Apply configuration component adjustments	20% markdown (Discount as part of a bundle)	\$16	\$4 (Applied on list price)	\$4 (Applied on output of previous step)
Apply contextual adjustments	10% markdown (Customer located in CA)	\$14/\$14.40	\$2 (Applied on list price)	\$1.60 (Applied on output of previous step)
Final price after discount			\$14	\$14.40

* Applied on List Price, which is the Previous Price Point

가격 책정 계획 사용자 지정

기본 가격 책정 논리를 유지하기 위해 기본 가격 책정 계획은 고정입니다. 기본 계획을 복사하고 조직에 필요한 단계를 추가하거나 변경할 수 있습니다. 변경을 마치면 활성 계획이 되도록 복사본을 게시합니다. 필요한 경우 언제든지 기본 계획을 게시하여 기본 계획으로 되돌릴 수 있습니다.

가격 책정 관리자 또는 매니저는 다음 단계에 따라 사용자 지정 가격 책정 계획을 정의합니다.

- **구성 가능한 가격 책정 계획 생성** (기본 계획 복사).
- **가격 책정 계획 단계 추가 또는 변경.** 구성 가능한 가격 책정 계획에서 단계 실행 조건을 포함하여 가격 조정을 위한 가격 책정 단계를 하나 이상 추가할 수 있습니다. 필요한 경우 조정 단계의 순서를 변경할 수도 있습니다.
- **가격 책정 계획 단계 삭제** (필요한 경우)

가격 책정 단계를 추가하거나 변경하면 시스템에서 시퀀스 번호, 가격점 및 계산 유형과 같은 입력 내용을 확인합니다. 단계 추가 또는 변경을 마치면 구성 가능한 가격 책정 계획을 게시하여 활성화합니다. 이전 활성 계획은 폐기됩니다.


구성 가능한 가격 책정 계획 생성

에 Pricing Management 제공된 기본 가격 책정 계획을 복사하여 구성 가능한 가격 책정 계획을 생성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_csm_pricing_pricelist_administrator, sn_csm_pricing_pricelist_manager

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 가격 책정 > 가격 책정 계획.
3. 기본 가격 책정 플랜을 선택하고 복사를 선택합니다.
기본 가격 책정 계획의 사본이 초안 상태의 새 탭에서 열립니다.

4. 가격 책정 계획 상세 정보를 제공합니다.

- a. 가격 책정 계획의 이름을 입력합니다.
- b. 가격 재정의 후 가격 조정을 적용하려면 가격 재정의 후 조정 적용 옵션을 선택합니다.
이 옵션을 선택하면 시스템에서 가격 재정의를 적용한 후 나머지 가격 책정 단계가 실행됩니다.
이 옵션을 선택하지 않으면 가격 재정의가 적용된 후 예약된 가격 책정 단계가 실행되지 않습니다.
- c. 사용자 지정 가격 책정 계획에 대한 새 설명을 입력합니다.

5. 저장을 선택합니다.

입력한 이름으로 구성 가능한 가격 책정 계획이 생성됩니다.

다음에 수행할 작업

가격 책정 계획 단계 추가 또는 변경.

가격 책정 계획 단계 추가 또는 변경

가격 책정 확장점을 사용하여 가격 책정 매트릭스 또는 사용자 지정 조정을 적용하는 구성 가능한 가격 책정 계획에 가격 책정 계획 단계를 추가합니다. 사용된 행렬의 시퀀스 또는 유형과 같은 기존 단계의 특정 항목을 변경하고 단계 실행 조건을 지정할 수도 있습니다.

시작하기 전에

구성 가능한 가격 책정 계획 생성.

필요한 역할: sn_csm_pricing_pricelist_administrator, sn_csm_pricing_pricelist_manager


이 태스크 정보

구성 가능한 가격 책정 계획이 초안 상태인 경우에만 가격 책정 계획 단계를 추가하거나 변경할 수 있습니다.

i 주: 모든 가격 책정 계획의 다음 단계는 고정되어 있으며 변경할 수 없습니다.

- 가격 책정 컨텍스트 초기화
- 기본 비용 가져오기
- 기본 목록 가격 가져오기
- 속성 조정 적용

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 가격 책정 > 가격 책정 계획.
3. 단계를 추가하거나 변경하는 구성 가능한 가격 책정 계획을 선택합니다.
4. 가격 책정 계획에서 가격 책정 계획 단계 탭을 선택합니다.
 - 단계를 추가하려면 새로 만들기를 선택합니다.
 - 단계를 변경하려면 업데이트할 단계 번호를 선택합니다. 가격 조정 단계를 삭제해야 하는 경우 문서를 [가격 책정 계획 단계 삭제](#) 참조하십시오.
5. 양식의 특정 필드를 입력하거나 변경합니다.

가격 책정 계획 단계

필드	설명
번호	가격 책정 계획 단계에 대해 시스템에서 할당한 번호입니다.
이름	추가할 단계의 이름입니다.
설명	단계에 대한 간략한 설명입니다.
가격점	제품 또는 서비스의 판매 가격입니다. 다음 중 하나를 선택합니다. <ul style="list-style-type: none"> ○ 목록 가격: 가격 조정 전에 적용되는 표준 판매 가격입니다. ○ 순 가격: 사전 정의되거나 협상된 조정을 차감한 후 고객에게 제공되는 최종 가격입니다.
계산 유형	각 단계에서 조정 결과를 평가하는 옵션입니다. 다음 중 하나를 선택합니다. <ul style="list-style-type: none"> ○ 이전 가격점: 가격점이 순가인 경우 이전 가격점은 목록 가격입니다. 조정은 정가에 적용됩니다. ○ 롤링: 여러 조정이 있는 경우 이전 조정의 결과로 나온 가격에 후속 조정을 적용하여 최종 순 가격을 계산합니다.
시퀀스	단계가 적용될 순서를 나타내는 숫자 값입니다. 예를 들어, 시퀀스 번호가 각각 40과 50인 두 기존 단계 사이에 단계를 추가하는 경우 단계에 시퀀스 번호 45를 입력할 수 있습니다.
코드	가격 책정 계획 단계 이름에 따라 시스템에서 생성된 영숫자 번호입니다.
작업	단계에서 실행할 가격 조정의 유형을 나타내는 옵션입니다. 다음 중 하나를 선택합니다. <ul style="list-style-type: none"> ○ 매트릭스 조정 적용: 가격 매트릭스를 실행합니다. ○ 사용자 지정 조정 적용: PricingAdjustmentsExtensionPoint를 사용하여 사용자 지정 가격 조정을 실행합니다.
규칙 매트릭스	매트릭스 조정 적용 작업을 선택한 경우 표시되는 옵션입니다. 적용할 가격 매트릭스를 선택합니다. <ul style="list-style-type: none"> ○ 구성 구성요소 가격 조정 매트릭스: 이 매트릭스를 사용하여 상위 제품 오퍼링 아래에 번들로 제공되는 하위 제품 오퍼링에 대한 가격 조정을 설정합니다.

필드	설명
	<ul style="list-style-type: none"> 표준 가격 조정 매트릭스: 이 매트릭스를 사용하여 청구 상태 또는 배송 우편 번호와 같은 비제품 특성에 따라 제품 오퍼링에 대한 가격 조정을 설정합니다. <p>단계에서 규칙 매트릭스 링크를 선택하여 매트릭스를 정의할 수 있습니다.</p>
가격 책정 계획	구성 가능한 가격 책정 계획의 이름입니다.
확장점	사용자 지정 조정 적용 작업을 선택한 경우 PricingAdjustmentsExtensionPoint를 표시하는 옵션입니다.

6. 해당하는 경우 단계를 실행하기 위한 특정 조건을 지정합니다.

i 주: 충족되지 않는 조건은 무시됩니다.

조건 유형	설명
헤더 조건	조건 작성기를 사용하여 트랜잭션 헤더(예: 기회, 견적 또는 주문의 헤더)에 따라 단계 실행 시기를 제어하는 조건을 추가하거나 변경합니다. 사용할 조건 필드를 지정합니다 (예: 트랜잭션 헤더, 제품 특성 또는 계정 또는 제품 오퍼링과 같은 기타 객체에 대한 컨텍스트 변수).
라인 조건	조건 필터를 사용하여 트랜잭션 라인(예: 영업 기회, 견적 또는 주문 라인)에 따라 단계 실행 시기를 제어하는 조건을 추가하거나 변경합니다. 트랜잭션 라인의 컨텍스트 변수, 제품 특성 또는 계정 또는 제품 오퍼링과 같은 기타 객체와 같이 사용할 조건 필드를 지정합니다.

7. 저장을 선택합니다.

8. 단계를 계속 추가하거나 변경하려면 4-7 단계를 반복합니다.

단계를 제거해야 하는 경우 문서를 참조하십시오 [가격 책정 계획 단계 삭제](#).

9. 단계 추가 또는 변경이 완료되면 게시를 선택합니다.

구성 가능한 계획은 활성 가격 책정 계획이 되고 이전 활성 계획은 폐기됩니다.


가격 책정 계획 단계 삭제

계획이 초안 상태일 때 구성 가능한 가격 책정 계획에서 가격 책정 단계를 제거합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_csm_pricing_pricelist_administrator, sn_csm_pricing_pricelist_manager

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.

2. 다음으로 이동 가격 책정 > 가격 책정 계획.

3. 변경할 구성 가능한 가격 책정 계획을 선택합니다.

4. 가격 책정 계획에서 가격 책정 계획 단계 탭을 선택한 다음 삭제할 단계 번호를 선택합니다.
5. 추가 작업 메뉴에서 삭제를 선택하고 단계 삭제를 확인합니다.
가격 책정 계획에서 단계가 제거됩니다.


가격 목록 복사

게시된 가격 목록 및 관련 가격 목록 라인, 속성 조정 및 결정 테이블을 복제합니다. 가격 목록을 복사하고 필요한 경우 복사한 가격 목록에서 가격 책정을 업데이트한 다음 게시할 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_csm_pricing_pricelist_administrator, sn_csm_pricing_pricelist_manager

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 가격 책정 > 가격 목록.
3. 복사할 게시된 가격 목록을 선택하고 복사를 선택합니다.
상태가 복사 진행 중으로 변경되고 복사가 시작 중임을 나타내는 메시지가 표시됩니다. 복사 프로세스 중에는 가격 목록, 가격 목록 라인, 속성 조정 및 관련 결정 테이블을 편집할 수 없습니다. 각 가격 목록 라인과 기타 관련 가격 책정 기능은 비동기식으로 복사됩니다. 복사 프로세스 중에 페이지를 새로 고쳐 복사된 항목을 볼 수 있습니다. 복사 프로세스가 완료되면 다음이 발생합니다.
 - 복사된 가격 목록은 초안 상태로 사용할 수 있으며 새 탭에서 열립니다.
 - 복사 프로세스 중에 발생한 오류(예: 가격 목록 라인이 복사되지 않음)는 복사된 가격 목록의 메시지에 표시됩니다.
4. 저장을 선택합니다.
가격 목록 복사본이 초안 상태인 경우 가격 목록 라인을 추가 또는 변경하거나 가격 목록을 삭제할 수 있습니다. 복사한 가격 목록 업데이트를 마치면 사용할 수 있도록 게시할 수 있습니다.

트랜잭션 헤더 또는 헤더 라인에서 기본 가격 목록 제어

가격 목록 기본 설정 매트릭스를 사용하여 트랜잭션 헤더 또는 헤더 라인에서 판매 및 주문 에이전트에게 표시되는 기본 가격 목록을 정의합니다.

시작하기 전에


필요한 역할: sn_csm_pricing_pricelist_administrator, sn_csm_pricing_pricelist_manager

이 태스크 정보

기본 시스템의 경우 사용되는 기본 가격 목록은 트랜잭션 헤더를 기반으로 합니다. 예를 들어 트랜잭션 헤더에 판매 계약이 채워지면 판매 계약 가격 목록이 기본값으로 사용됩니다. 고객 계정이 트랜잭션 헤더에 채워지고 유효한 계정 기반 가격 목록이 있는 경우 헤더는 기본적으로 계정 기반 가격 목록으로 설정됩니다. 계정 기반 가격 목록이 없으면 기본 통화 기반 가격 목록이 사용됩니다.

가격 목록 기본 설정 매트릭스를 사용하여 기본 가격 목록 선택 논리를 변경할 수 있습니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 가격 책정 > 가격 매트릭스.
3. 가격 책정 매트릭스 목록에서 가격 목록 기본 설정 매트릭스를 선택합니다.
4. 규칙 편집을 선택합니다.
가격 목록 기본 설정 매트릭스에 대한 결정 테이블이 열리고 워크플로우 스튜디오 헤더에 기본 가격 목록을 표시하는 조건을 설정하기 위한 입력과 결정 테이블이 표시됩니다.

5. 결정 테이블에서 기본 가격 목록을 표시하는 규칙을 설정합니다.
 - a. 결과 섹션의 헤더 가격 목록 유형 열에서 편집 아이콘을 선택하여 적용할 수 있는 가격 목록(예: 계정 기반 가격 목록 또는 통화 기반 가격 목록)을 추가합니다.
 - b. 조건 섹션에서 새 결정 행 추가를 선택합니다.
 - c. 행에서 거래 처와 같이 적용할 입력의 열을 선택하고 활성화할 조건을 선택합니다.
 - d. 결과 섹션에서 헤더 가격 목록 유형 열을 선택하고 적용할 가격 목록(예: 계정 기반 가격 목록 또는 통화 기반 가격 목록)을 선택합니다.
6. 저장을 선택합니다.

확인 상태 및 확인 메시지 열을 검토하여 필수 입력 또는 출력 또는 필수 정보가 누락되었는지 확인합니다. 이 경우 적절한 정보를 입력하고 저장을 선택합니다.

영업 또는 주문 에이전트는 영업 기회, 견적 또는 주문에 대한 트랜잭션 헤더에서 작업하거나 트랜잭션 라인(예: 견적 라인 또는 주문 라인)에서 작업할 때 기본 가격 목록을 사용할 수 있습니다.

비용 장부 생성 및 게시

에서 제품 및 서비스의 단가를 정의하는 비용 장부를 판매 및 주문 관리 생성합니다.

시작하기 전에


필요한 역할: sn_csm_pricing_pricelist_administrator, sn_csm_pricing_pricelist_manager

이 태스크 정보

제품 세트와 지정된 통화에 대한 단가를 정의하는 비용 장부를 생성할 수 있습니다. 그러나 지정된 통화당 하나의 비용 장부만 허용됩니다.

지정된 통화에 대해 여러 비용 장부를 생성할 수 있지만 특정 통화에 대해 생성하는 첫 번째 비용 장부가 기본 비용 장부로 자동 설정됩니다. 첫 번째 비용 장부를 기본값으로 지정하지 않으려면 기본 옵션의 선택을 취소합니다. 기본 비용 장부를 생성하는 경우 시작 날짜는 현재 날짜이거나 현재 날짜보다 이전 날짜여야 합니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 가격 > 비용 장부.
3. 가격 - 비용 장부 목록에서 새로 만들기를 선택합니다.
4. 상세 정보 탭의 필드에 내용을 입력합니다.

새 비용 장부 생성

필드	설명
번호	비용 장부를 식별하는 고유한 시스템 할당 번호입니다.
이름	비용 장부의 이름(예: 표준 비용 장부)입니다.
코드	비용 장부 이름을 기준으로 시스템에서 생성된 영숫자 번호입니다. 코드는 시스템에서 생성되지만 산업별 코드를 나타내도록 편집할 수 있습니다.
통화	비용 장부의 통화입니다(예: 미국 달러의 경우 USD).

필드	설명
기본값	이 비용 장부를 지정된 통화의 기본 비용 장부로 설정하는 옵션입니다.
설명	비용 장부에 대한 간략한 설명입니다.
상태	<p>비용 장부의 스테이지:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 초안: 비용 장부의 초기 상태입니다. 정보가 아직 비용 장부에 추가되고 있으며 카탈로그에 게시되지 않았습니다. ○ 게시됨: 비용 장부가 카탈로그에 게시되었습니다. 비용 장부를 게시한 후 업데이트, 삭제, 폐기 또는 보관할 수 있습니다. ○ 폐기됨: 비용 장부가 폐기되어 더 이상 활성화되지 않습니다. 비용 장부와 비용 장부 라인을 업데이트할 수 없습니다. ○ 보관됨: 비용 장부가 보관되어 더 이상 사용할 수 없습니다. <p>i 주: 기본 비용 장부는 삭제, 폐기 또는 보관할 수 없습니다.</p>
시작 날짜	<p>비용 장부가 유효한 시작 날짜 및 시간입니다. 달력 아이콘(📅)을 선택하여 시작 날짜와 시간을 선택한 다음, 확인을 선택합니다.</p> <p>i 주: 이 날짜가 기본 비용 장부에 대한 경우 시작 날짜는 현재 날짜 또는 현재 날짜보다 이전 날짜여야 합니다.</p>
종료 날짜	<p>비용 장부의 종료 날짜 및 시간입니다. 종료 시간 이후에는 비용 장부가 더 이상 활성화되지 않습니다. 달력(📅) 아이콘을 선택하여 종료 날짜와 시간을 선택한 다음 확인을 선택합니다.</p> <p>i 주: 이 날짜가 기본 비용 장부에 대한 날짜이면 종료 날짜가 무시됩니다.</p>

5. 저장을 선택합니다.

비용 장부가 초안 상태입니다.

i 주: 비용 장부가 초안 상태일 때 비용 장부 라인을 정의하여 계속할 수 있습니다. 그러나 비용 장부와 비용 장부 라인을 적용하려면 비용 장부를 게시해야 합니다.

6. 게시를 선택합니다.

상태가 게시됨으로 변경됩니다. 비용 장부 목록 라인을 생성하기 위해 비용 장부 라인 탭이 열립니다.

다음에 수행할 작업
비용 장부 라인 생성.


비용 장부 라인 생성

제품 오퍼링의 단가를 정의하는 비용 장부 라인을 생성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_csm_pricing_pricelist_administrator, sn_csm_pricing_pricelist_manager

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간비용 장부 라인을 추가할 비용 장부에 액세스합니다.
 - a. 목록  뷰를 선택합니다.
 - b. 다음으로 이동 가격 > 비용 장부 을 클릭하고 비용 장부를 선택합니다.
2. 비용 장부 라인 탭에서 새로 만들기를 선택합니다.
3. 새 비용 장부 라인 생성 탭의 양식을 채웁니다.

비용 장부 라인

필드	설명
번호	비용 장부 라인에 대해 시스템에서 할당된 고유 번호입니다.
비용 장부	이 라인이 추가되는 비용 장부의 이름입니다.
코드	비용 장부 이름과 생성할 라인 항목을 기준으로 시스템에서 생성된 영숫자 번호입니다. 코드는 시스템에서 생성되지만 산업별 코드를 나타내도록 편집할 수 있습니다.
제품 오퍼링	이 비용 장부 라인이 연결된 제품입니다.
측정 단위	제품의 측정 단위입니다.
비용	제품의 단가로, 제품을 생산하거나 구매하는 데 발생한 비용입니다.
시작 날짜	비용 장부가 유효한 시작 날짜 및 시간입니다. 달력 아이콘()을 선택하여 시작 날짜와 시간을 선택한 다음, 확인을 선택합니다.
종료 날짜	비용 장부의 종료 날짜 및 시간입니다. 종료 시간 이후에는 비용 장부가 더 이상 활성화되지 않습니다. 달력 아이콘()을 선택하여 종료 날짜와 시간을 선택한 다음, 확인을 선택합니다.
가격 책정 방법	제품 오퍼링이 생성될 때 선택한 가격 책정 유형입니다.

필드	설명
	<ul style="list-style-type: none"> ○ 반복: 일정 간격에 걸쳐 발생하는 지불 수수료입니다. ○ 반복되지 않음: 일회성 지불 수수료. ● 주: 제품 오퍼링을 선택하면 가격 책정 방법이 자동으로 채워집니다.
주기	<p>반복되는 가격 책정 빈도:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 매월 ○ 매년 ● 주: 제품 오퍼링을 선택하면 주기 성이 자동으로 채워집니다.

4. 저장을 선택합니다.


비용 장부 복사

비용 장부와 비용 장부 라인을 복제합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_csm_pricing_pricelist_administrator, sn_csm_pricing_pricelist_manager

프로시저

- 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
- 다음으로 이동 가격 책정 > 비용 장부.
- 복사할 게시된 비용 장부를 선택하고 복사를 선택합니다.
상태가 복사 진행 중으로 변경되고 복사가 시작 중임을 나타내는 메시지가 표시됩니다. 각 비용 장부 라인은 비동기식으로 복사되지만 페이지를 새로 고쳐 비용 장부 라인이 복사된 것을 볼 수 있습니다. 복사 프로세스가 완료되면 다음이 발생합니다.
 - 복사된 비용 장부는 초안 상태로 사용할 수 있으며 새 탭에서 열립니다.
 - 복사 프로세스 중에 발생한 오류(예: 비용 장부 라인이 복사되지 않음)는 복사된 비용 장부 목록의 메시지에 표시됩니다.
- 저장을 선택합니다.
비용 장부가 초안 상태인 경우 비용 장부 라인을 추가하거나 비용 장부를 삭제할 수 있습니다. 복사한 비용 장부에 대한 변경을 마치면 사용할 수 있도록 게시하고 이전 비용 장부를 폐기할 수 있습니다.

트랜잭션 헤더 또는 헤더 라인에서 기본 비용 장부 제어

비용 장부 기본 설정 매트릭스를 사용하여 애플리케이션의 트랜잭션 헤더 또는 헤더 라인 판매 및 주문 관리 에서 판매 에이전트에게 표시되는 기본 비용 장부를 설정합니다.


시작하기 전에

필요한 역할: sn_csm_pricing_pricelist_administrator, sn_csm_pricing_pricelist_manager

이 태스크 정보

트랜잭션 헤더는 비용 장부와 같은 엔터티에 대한 일반 정보를 포함하는 기록입니다. 트랜잭션 라인 기록에는 특정 제품에 대한 비용 장부 라인과 같은 특정 항목에 대한 특정 정보가 포함되어 있습니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 가격 책정 > 가격 매트릭스.
3. 가격 책정 매트릭스 목록에서 비용 장부 기본 설정 매트릭스를 선택합니다.
4. 규칙 편집을 선택합니다.
비용 장부 기본 설정 매트릭스에 대한 결정 테이블이 열리고 워크플로우 스튜디오 헤더에 기본 비용 장부를 표시하는 조건을 설정하기 위한 입력과 결정 테이블이 표시됩니다.
5. 결정 테이블에서 기본 비용 장부를 표시하는 규칙을 설정합니다.
 - a. 결과 섹션의 헤더 비용 장부 유형 열에서 편집 아이콘을 선택하여 적용할 수 있는 비용 장부를 추가합니다.
 - b. 조건 섹션에서 새 결정 행 추가를 선택합니다.
 - c. 행에서 적용할 입력의 열(예: 통화)을 선택하고 활성화 상태로 만드는 조건을 설정합니다.
 - d. 결과 섹션에서 헤더 가격 목록 유형 열을 선택하고 적용할 비용 장부(예: 특정 통화 기반 비용 장부)를 선택합니다.
6. 저장을 선택합니다.
확인 상태 및 확인 메시지 열을 검토하여 필수 입력 또는 출력 또는 필수 정보가 누락되었는지 확인합니다. 이 경우 적절한 정보를 입력하고 저장을 선택합니다.
기본 비용 장부가 애플리케이션의 트랜잭션 헤더 또는 헤더 라인에 표시됩니다.

제품 속성 기반 가격 조정 생성 및 게시

제품 크기 또는 색상과 같은 제품 특성에 따라 제품 오퍼링에 대한 가격 조정을 생성합니다. 가격 조정은 마크업 또는 가격 인하 백분율, 금액 또는 가격 책정 재정의일 수 있습니다.


시작하기 전에

필요한 역할: `sn_csm_pricing_pricelist_administrator`, `sn_csm_pricing_pricelist_manager`

이 태스크 정보

이 작업에서는 가격 조정이 적용되는 제품 특성을 지정합니다. 그런 다음 결정 테이블을 사용하여 가격 조정을 적용하기 위한 조건을 정의하는 속성 조정 규칙을 설정합니다. 결정 테이블 사용에 대한 자세한 내용은 [을 참조하십시오 결정 테이블 사용](#) .

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 가격 책정 > 속성 조정.
3. 가격 책정 - 속성 조정 목록에서 새로 만들기를 선택합니다.
4. 속성 조정 양식에서 조정을 결정하는 데 사용되는 제품 특성을 지정합니다.
 - a. 속성 조정 규칙의 이름 (예: 제조업체 및 모델 선택)을 입력합니다.
 - b. 속성 조정 이름에 따라 시스템 할당 코드를 변경하려면 다른 영숫자 값을 입력합니다.
 - c. 조정을 모든 가격 목록에 적용하려면 모든 가격 목록에 적용을 선택합니다.
 - d. 이 조정이 적용되는 제품 오퍼링을 선택합니다.

- e. 이 속성 조정이 모든 가격 목록이 아닌 특정 가격 목록 라인에 적용되는 경우 가격 목록 라인을 선택합니다.
 - f. 이 속성 조정이 시작되는 시작 날짜를 선택합니다.
 - g. 해당하는 경우 이 속성 조정이 종료되는 종료 날짜를 선택합니다.
 - h. 제품 특성 필드에서 제품 가격을 차별화하는 데 사용할 제품 특성을 선택합니다.
 - i. 저장을 선택합니다.
5. 속성 조정에서 규칙 생성을 선택합니다.
 조정에 대한 결정 테이블이 열리고 워크플로우 스튜디오 입력한 내용(선택한 제품 특성)과 속성 조정 규칙 조건을 설정하기 위한 열이 포함된 결정 테이블이 표시됩니다.
6. 속성 가격 책정 규칙을 설정하려면 다음을 수행합니다.
- a. 조건 섹션에서 새 결정 행 추가를 선택합니다.
 - b. 행에서 속성 열을 선택하고 적절한 값을 선택합니다.
 예를 들어 제품에 제조업체 및 모델 레이블이 지정된 속성 열이 있는 경우 각 열을 선택한 다음 적절한 값을 선택합니다.
 - c. 결과 섹션에서 조정 유형 열을 선택하고 조정 유형(예: 마크다운 % 또는 마크다운 금액)을 선택합니다.
 - d. 조정 값 열에 조정 금액을 입력합니다.
 - e. 저장을 선택합니다.
 3단계에서 선택한 옵션에 따라 가격 목록 또는 가격 목록 라인이 조정됩니다.
7. 옵션: 결정 테이블을 테스트합니다.
 결정 테이블을 게시하기 전에 테스트하는 방법에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 [에서 결정 테이블 테스트 워크플로우 스튜디오](#) .
8. 속성 조정에 대한 상세 정보 탭에서 게시를 선택합니다.
 가격 책정 속성 조정은 에이전트가 기획, 견적 또는 주문을 생성할 때 사용할 수 있습니다.

비용 기반 속성 조정 생성 및 게시

비용 장부 또는 지정된 비용 장부 라인별로 제품 오퍼링에 대한 비용 조정을 적용하여 모델 또는 크기와 같은 제품 속성에 따라 다른 제품 비용을 설정합니다. 기본 비용은 비용 장부 라인의 비용입니다. 제품 비용은 기본 비용에 속성 조정을 더한 값입니다. 이러한 조정은 견적 및 견적 라인에 이익 마진을 표시하는 데 사용되며, 이는 견적 승인 규칙을 트리거하는 기준이 될 수 있습니다.


시작하기 전에

필요한 역할: sn_csm_pricing_pricelist_administrator 또는 sn_csm_pricing_pricelist_manager

이 태스크 정보

기본 제품 비용에 영향을 주는 제품의 특성을 선택합니다. 다음으로, 결정 테이블을 사용하여 조정을 적용하기 위한 조건과 마크업 또는 마크다운 값(지정된 특성에 적용할 백분율 또는 금액)을 정의하는 속성 조정 규칙을 생성합니다. 결정 테이블 사용에 대한 자세한 내용은 [을 참조하십시오 결정 테이블 사용](#) .

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 가격 책정 > 속성 조정.
3. 새로 만들기를 선택하고 필드를 채웁니다.

속성 조정

필드	
이름	비용 기반 속성 조정의 이름입니다.
코드	속성 이름을 기반으로 시스템에서 생성된 영숫자 값입니다.
유형	조정 유형이며 가격 또는 비용입니다. 비용을 선택합니다.
모든 비용 장부에 적용	이 속성 조정을 모든 비용 장부에 대한 제품 오퍼링에 적용하는 옵션입니다. 이 속성 조정이 제품 오퍼링에 대한 비용 장부 라인에만 적용되는 경우 이 옵션의 선택을 취소합니다.
제품 오퍼링	이 조정이 적용되는 제품입니다. 제품 목록을 표시하려면 필드를 선택합니다. 제품 오퍼링에 대해 설정된 특성은 제품 특성 필드에 표시됩니다.
번호	이 비용 기반 속성 조정을 식별하는 시스템 생성 영숫자 값입니다.
비용 장부 라인	조정이 적용되는 비용 장부 라인을 선택하는 옵션입니다. 모든 비용 장부에 적용 옵션을 선택하지 않은 경우 이 옵션을 선택할 수 있습니다.
상태	조정 상태: <ul style="list-style-type: none"> ○ 초안(저장됨) ○ 게시 날짜: ○ 폐기됨 ○ 보관됨
시작 날짜	이 속성 조정이 시작되는 날짜 및 시간입니다. 비용 장부 라인에 조정을 적용하려면 시작 날짜와 종료 날짜가 비용 장부 라인의 시작 및 종료 날짜 내에 있어야 합니다.
종료 날짜	이 속성 조정이 종료되는 날짜 및 시간입니다 (해당하는 경우).
제품 특성	제품 비용을 구별하는 데 사용되는 제품 속성입니다.

4. 저장을 선택합니다.
5. 속성 조정 페이지에서 규칙 생성을 선택합니다.
조정에 대한 결정 테이블이 에서 워크플로우 스튜디오 열립니다.
6. 속성 가격 책정 규칙을 설정하려면 다음을 수행합니다.
 - a. 조건 섹션에서 새 결정 행 추가를 선택합니다.
 - b. 행에서 속성 열을 선택하고 적절한 값을 선택합니다.
예를 들어 Automation Hub 제품에 **4G** 및 **5G**라는 속성 열이 있는 경우 각 열을 선택한 다음 적절한 값을 선택합니다.
 - c. 결과 섹션에서 조정 유형 열을 선택하고 조정 유형(예: 마크다운 % 또는 마크다운 금액)을 선택합니다.
 - d. 조정 값 열에 조정 금액을 입력합니다.
 - e. 저장을 선택합니다.
3단계에서 선택한 옵션에 따라 비용 장부 또는 비용 장부 라인이 조정됩니다.
7. 옵션: 결정 테이블을 테스트합니다.
결정 테이블을 게시하기 전에 테스트하는 방법에 대한 자세한 내용은 단원을 참조하십시오 [에서 결정 테이블 테스트 워크플로우 스튜디오](#) .
8. 제품 기반 비용 속성 조정인 경우 속성 조정에 대한 상세 정보 탭에서 게시를 선택하여 속성 조정을 사용할 수 있도록 합니다.
제품 오퍼링에 대한 비용 기반 속성 조정은 에이전트가 기회, 견적 또는 주문에 제품 오퍼링을 추가할 때 적용됩니다.

비제품 속성 가격 조정 생성

청구 상태 또는 배송 우편 번호와 같은 비제품 특성을 기반으로 제품 오퍼링에 대한 가격 조정을 생성합니다. 표준 가격 조정 매트릭스를 사용하여 가격 조정을 정의합니다.

시작하기 전에


필요한 역할: `sn_csm_pricing_pricelist_administrator`, `sn_csm_pricing_pricelist_manager`

이 태스크 정보

비제품 속성은 청구 상태 또는 배송 우편 번호와 같은 비제품 특성을 식별하는 컨텍스트 변수로 표시됩니다. 가격 책정 관리는 비제품 속성에 대한 기본 컨텍스트 변수 세트를 제공합니다. 표준 가격 조정 규칙 매트릭스의 컨텍스트 변수 필드에서 비제품 속성에 대한 컨텍스트 변수 목록을 볼 수 있습니다. 컨텍스트 변수 `[sn_csm_ctxrul_mgt_context_variable]` 테이블에서 시스템 정의 컨텍스트 변수 목록을 검토할 수도 있습니다.

그러나 판매 채널과 같이 기본 컨텍스트 변수로 사용할 수 없는 비제품 속성이 있는 경우 시스템 관리자가 해당 속성에 대한 **사용자 지정 컨텍스트 변수를 만들** 수 있습니다. 그런 다음 표준 가격 조정 매트릭스에 대한 결정 테이블의 입력으로 사용자 지정 컨텍스트 변수를 사용할 수 있습니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 가격 책정 > 가격 매트릭스.
3. 가격 매트릭스 목록에서 표준 가격 조정 매트릭스를 선택합니다.

4. 콘텐츠 변수 섹션에서 컨텍스트 변수를 제거하려면 규칙 매트릭스 표준 가격 조정 매트릭스 기록에서 비제품 속성에 대한 컨텍스트 변수를 나타내는 알약을 삭제합니다.
5. 결정 테이블에 행이 많고 규칙 매트릭스 성능을 최적화하려는 경우 쿼리 최적화 변수에서 시스템이 평가되는 가격 책정 결정 테이블 행을 필터링하는 데 사용하는 컨텍스트 변수를 하나 이상 선택합니다.
6. 규칙 선택 기준에서 표준 조정 매트릭스에 단일 또는 여러 규칙이 적용되는지 여부를 나타내는 옵션을 선택합니다.
여러 규칙이 일치하고 옵션이 참으로 표시된 경우 제품 오퍼에 대한 조정을 평가할 때 적용 가능한 모든 가격 책정 규칙이 적용됩니다. 이 옵션을 선택하지 않으면 우선순위를 기준으로 한 첫 번째 규칙이 조정 계산에 적용됩니다.
7. 규칙 편집을 선택합니다.
표준 가격 조정 매트릭스에 대한 결정 테이블이 열리고 워크플로우 스튜디오 사용 가능한 기본 비제품 특성인 입력과 비제품 속성 조정 규칙 조건을 설정하기 위한 열이 포함된 결정 테이블 섹션이 표시됩니다.
8. 입력으로 추가할 사용자 지정 컨텍스트 변수가 있는 경우 +추가를 선택하고 사용자 지정 변수 레이블, 유형, 참조 (해당하는 경우), 필수 표시기 및 조건 열 추가를 추가하여 조건 섹션에 변수를 추가합니다.
9. 결정 테이블에서 비제품 속성에 대한 가격 책정 규칙을 설정합니다.
 - a. 조건 섹션에서 새 결정 행 추가를 선택합니다.
 - b. 행에서 적용할 비제품 속성의 열(예: 배송 상태 및 계정)을 선택하고 적절한 값을 선택합니다.
 - c. 결과 섹션에서 조정 유형 열을 선택하고 조정 유형(예: 마크다운 % 또는 마크다운 금액)을 선택합니다.
 - d. 조정 값 열에 조정 금액을 입력합니다.
 - e. 조정 설명 열에 조정에 대한 간략한 설명(예: 상태 위치에 대한 조정)을 입력합니다.
 - f. 저장을 선택합니다.
조정은 판매 또는 주문 에이전트가 견적 또는 주문을 처리할 때 사용할 수 있습니다.

번들 제품에 대한 가격 조정 생성

제품이 제품 번들의 일부로 판매될 때 제품에 대한 가격 조정을 정의합니다. 구성 구성요소 가격 조정 매트릭스를 사용하여 상위 제품 오퍼링 아래에 번들로 제공되는 하위 제품 오퍼링에 대한 가격 조정을 설정할 수 있습니다.


시작하기 전에

필요한 역할: sn_csm_pricing_pricelist_administrator, sn_csm_pricing_pricelist_manager

이 태스크 정보

가격 조정은 독립 실행형 제품 목록 가격의 마크업 또는 가격 인하 백분율, 금액 또는 가격 재정의일 수 있습니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 가격 책정 > 가격 매트릭스.
3. 가격 책정 매트릭스 목록에서 구성 요소 가격 조정 매트릭스를 선택합니다.

4. 규칙 편집을 선택합니다.

구성 구성요소 가격 조정 매트릭스에 대한 결정 테이블이 열리고 워크플로우 스튜디오 번들을 구성하는 상위 제품 오퍼링 및 하위 제품 오퍼링을 포함하는 입력과 번들의 하위 제품 오퍼링에 적용할 조건 및 가격 조정을 설정하는 열이 포함된 결정 테이블 섹션이 표시됩니다.

5. 결정 테이블에서 번들의 하위 제품 오퍼링에 대한 가격 책정 규칙을 설정합니다.

- a.** 조건 섹션에서 새 결정 행 추가를 선택합니다.
- b.** 행에서 적용할 제품 오퍼링의 열을 선택하고 적절한 값을 선택합니다.
- c.** 결과 섹션에서 조정 유형 열을 선택하고 조정 유형(예: 마크다운 % 또는 마크다운 금액)을 선택합니다.
- d.** 조정 값 열에 조정 금액을 입력합니다.
- e.** 조정 설명 열에 조정에 대한 간략한 설명을 입력합니다.
이 설명은 제품 오퍼가 견적 또는 주문에 추가될 때 견적 또는 주문 라인에 연결된 조정 기록에 복사됩니다. 고유 ID와 텍스트 설명으로 형식이 지정된 설명을 작성하는 것이 좋습니다. 고유 ID를 사용하여 견적 또는 주문을 구성할 때 생성된 조정을 감사할 수 있으며 에이전트는 설명을 사용하여 조정 이유를 이해할 수 있습니다.
- f.** 저장을 선택합니다.
조정은 판매 또는 주문 에이전트가 견적 또는 주문을 처리할 때 사용할 수 있습니다.



블룸 가격 책정 구성

표준 가격 조정 매트릭스를 사용하여 블룸 가격 책정 규칙을 설정합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_csm_pricing_pricelist_administrator, sn_csm_pricing_pricelist_manager

프로시저

- 1.** 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
- 2.** 다음으로 이동 가격 책정 > 가격 매트릭스.
- 3.** 가격 책정 매트릭스 목록에서 표준 가격 조정 매트릭스를 선택하고 **새 매트릭스 버전을 생성합니다.**
- 4.** 새 매트릭스 버전의 컨텍스트 변수 섹션에서 검색  아이콘을 선택하고 컨텍스트 변수 목록에서 수량 변수를 선택합니다.
수량 변수가 컨텍스트 변수 섹션에 추가됩니다.
- 5.** 규칙 생성을 선택합니다.
표준 가격 조정 매트릭스가 워크플로우 스튜디오 열리고 사용 가능한 입력과 적용할 블룸 가격 책정 조건을 입력하기 위한 결정 테이블이 표시됩니다.
- 6.** 결정 테이블의 조건 섹션에서 다음을 수행합니다.
 - a.** 블룸 가격 조정을 적용할 항목을 선택합니다(예: 제품 오퍼링)
예를 들어 도어 센서에 대한 블룸 가격 책정을 설정하는 경우 도어 센서 제품 오퍼링을 선택합니다.
 - b.** 활성 필드를 선택하여 조건을 활성화하고 true로 설정합니다.

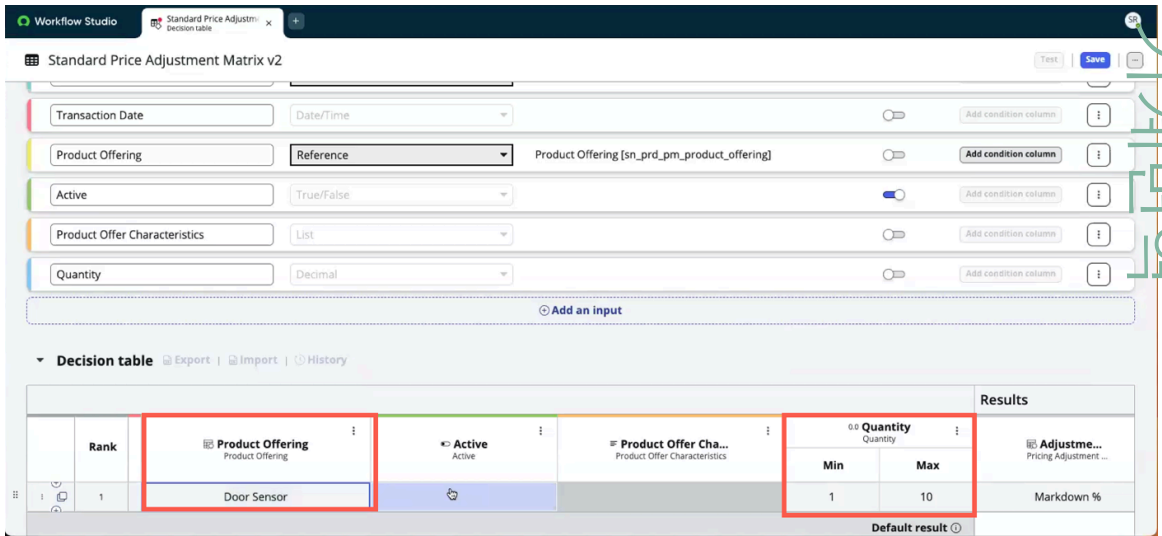
c. 수량 필드에서 조건 연산자를 선택하고 적용할 수량 값을 입력합니다.
다음 연산자를 사용할 수 있습니다.

- 다음과 같음
- 일치하지 않음
- 비어 있음
- 비어 있지 않음
- 보다 작음
- 보다 큼
- 보다 작거나 같음
- 보다 크거나 같음
- 다음 날짜 사이

예를 들어, 연산자보다 크거나 같음 연산자를 선택하고 수량 값 10을 지정하면 10보다 크거나 같은 수량에 가격 조정이 적용됨을 나타냅니다.

그 사이의 연산자를 선택하는 경우 범위에 대한 최소값과 최대값을 입력하여 수량 범위를 지정합니다. 수량 가격 조정이 지정된 범위의 제품 오퍼링 수량에만 적용되도록 최소값과 최대값을 모두 설정해야 합니다.

블룸 가격 책정의 수량 범위 예



예를 들어, 도어 센서 가격 조정은 1에서 10 사이의 수량에만 적용됩니다. 가격 조정은 도어 센서의 다른 수량 값에는 적용되지 않습니다.

7. 결과 섹션에서 다음을 수행합니다.

- a. 조정 유형 필드를 선택하고 조정 유형(예: 마크다운 % 또는 마크다운 금액)을 선택합니다.
- b. 조정 값 옆에 조정 금액을 입력합니다.
- c. 조정 설명 옆에 조정에 대한 간략한 설명을 입력합니다(예: 도어 센서의 수량 조정).
- d. 저장을 선택합니다.

8. 생성한 표준 가격 조정 매트릭스 버전으로 돌아가고 저장 후 게시 를 선택하여 매트릭스 버전을 활성화합니다.

블룸 가격 조정은 판매 또는 주문 에이전트가 견적 또는 주문을 처리할 때 사용할 수 있습니다. 예를 들어, 가격 조정에는 도어 센서가 1개에서 10개까지 있는 것과 같은 특정 제품의 수량 범위가 있습니다. 판매 에이전트가 견적에 5개의 도어 센서를 추가하면 가격 조정이 적용됩니다. 가격 조정은 이 범위를 벗어난 수량에는 적용되지 않습니다.

가격 책정 처리를 제어하는 속성 설정

애플리케이션에서 가격 책정 기능이 처리 판매 및 주문 관리 되는 방식을 제어하는 시스템 속성을 활성화하거나 비활성화합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

가격 책정 시스템 속성을 사용하여 다음 가격 책정 기능을 제어할 수 있습니다.

- 디버깅을 위한 가격 책정 엔진 요청의 로깅입니다.
- 다양한 가격 책정 매트릭스에 정의된 여러 가격 조정을 적용하는 방법입니다.
- 성능을 최적화하기 위해 일반적으로 100개 이상의 트랜잭션 라인과 같은 대규모 가격 책정 엔진 요청 세트를 병렬 처리합니다. 병렬 처리를 트리거하는 트랜잭션 라인 수인 임계치를 설정할 수도 있습니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 가격 책정 > 관리 > 속성.
2. 다음 속성을 설정합니다.

가격 책정에 대한 커스터마이제이션 속성

속성	설명
가격 책정 요청 로그 중 (sn_csm_pricing.log_pricingengine_request)	디버깅을 위한 가격 책정 엔진 요청 로깅을 제어합니다. 로깅을 활성화하려면 예를 선택하거나 가격 책정 요청 로그를 끄려면 아니요 를 선택합니다.
매트릭스에 정의된 여러 조정을 스택하는 데 사용되는 방법 (sn_csm_pricing.matrix_multiple_adjustments_handling)	서로 다른 가격 책정 매트릭스의 여러 가격 책정 조정이 적용되는 방식을 제어합니다. 다음 중 하나를 선택합니다. <ul style="list-style-type: none"> ○ 시작 목록 가격: 제품의 정가를 기준으로 조정을 계산합니다. ○ 실행 합계: 이전에 조정된 값에 조정 계산을 적용하여 현재 조정을 계산합니다.
가격 책정 엔진 병렬 실행 ○ 트랜잭션 임계치가 충족될 때 가격 책정 엔진이 트랜잭션 라인의 병렬 처리를 수행하도록 합니다. (sn_csm_pricing.enable_pricing_engine_parallel_execution)	가격 책정 트랜잭션의 처리 시간을 최적화하는 속성을 설정합니다. <ul style="list-style-type: none"> ○ 병렬 실행 속성은 기본적으로 예 로 설정됩니다. 병렬 실행을 끄고 트랜잭션 라인을 연속적으로 처리하려면 아니요 를 선택합니다. 아니요를 선택하면 시스템이 임계치 값을 무시합니다. ○ 기본 임계값은 100입니다. 가격 책정 엔진이 여러 스레드를 사용하여 병렬 처리를

속성	설명
<ul style="list-style-type: none"> 가격 책정 엔진이 병렬 처리를 실행할 수 있으려면 먼저 충족해야 하는 트랜잭션 수를 설정합니다. <p>(sn_csm_pricing.pricing_engine_parallelism)</p>	<p>수행하기 전에 충족해야 하는 최소 트랜잭션 라인 수를 나타내는 다른 숫자를 입력할 수 있습니다.</p> <p>주: 트랜잭션 라인 수가 병렬 처리 임계치를 충족하는 경우에도 제품 구성기 가격 책정 통합 호출에 대한 가격 책정 엔진에서 병렬 처리가 수행되지 않습니다.</p>

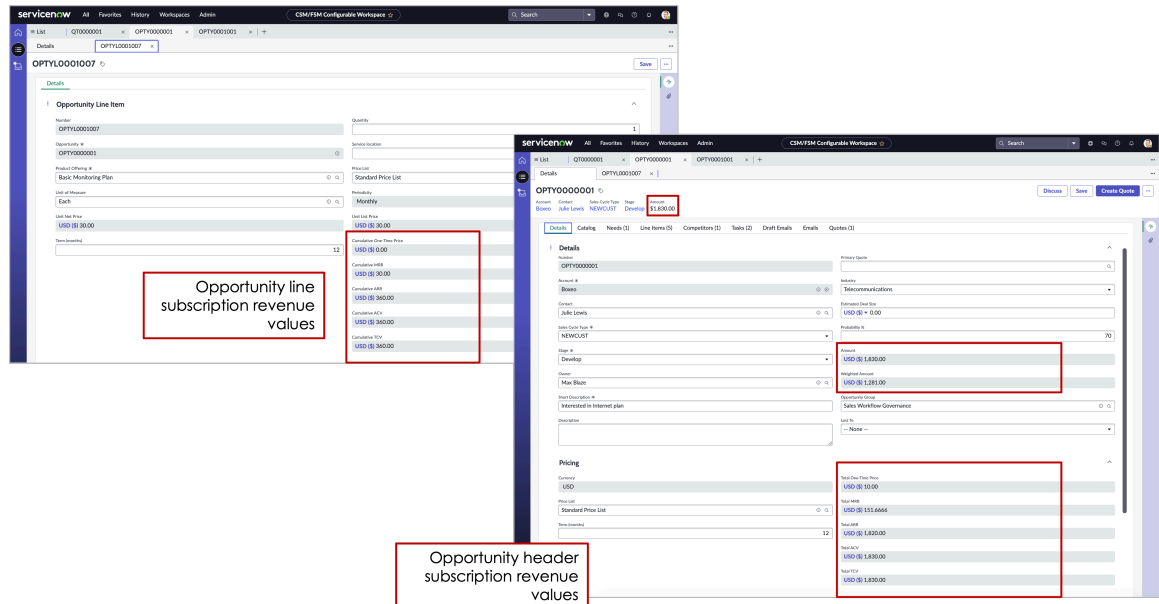
3. 저장을 선택합니다.

구독 수익 메트릭

구독 가격 책정은 고객이 제품 또는 서비스에 대해 일반적으로 매월 또는 매년과 같은 정기적인 간격으로 반복되는 요금을 지불하는 가격 책정 모델입니다. 에서 판매 및 주문 관리기회 및 견적에 대한 다양한 구독 수익 금액이 자동으로 계산됩니다.

구독 수익 금액은 판매 에이전트와 판매 관리자가 판매 거래의 수익 영향을 추적하고 분석하는 데 도움이 되는 메트릭입니다. 판매 에이전트와 관리자는 헤더 수준과 라인 수준 모두에서 기회 및 견적에 대한 가격 책정 상세 정보에서 이러한 시스템 계산 수익 금액을 볼 수 있습니다. 월간 반복 수익(MRR) 또는 연간 반복 수익(ARR)과 같은 이러한 수익 금액은 판매 실적을 모니터링하고, 구독 수익을 예측하고, 에이전트가 고객과 소통할 때 관련 구독 금액을 제공하는 데 유용합니다.

기회 구독 수익 상세 정보 예시



기회면역

구독 가격 책정 메트릭

구독 가격 책정에서 구독 기반 수익을 평가하는 일반적인 메트릭에는 다음과 같은 값과 항목이 포함됩니다.

월간 반복 수익(MRR)

매월 반복되는 구독 또는 계약에서 발생하는 총 수익입니다. 판매 에이전트와 관리자가 구독 기반 수익원의 안정성과 성장을 평가하는 데 도움이 됩니다.

연간 반복 수익(ARR)

반복 구독 또는 계약에서 발생한 연간 수익입니다. 1년 동안 기존 고객으로부터 기대할 수 있는 예측 가능한 수익원에 대한 통찰력을 제공합니다.

연간 계약 금액(ACV)

연간 단위로 계약의 총 가치입니다. 거래의 연간 수익 영향을 강조하고 다른 계약 또는 수익원과의 비교를 용이하게 합니다.

총 계약 가치(TCV)

반복 및 일회성 요금을 포함하여 전체 기간에 걸친 계약의 총 가치입니다. 거래의 전반적인 가치와 조직의 재무 성과에 미치는 영향에 대한 가시성을 제공합니다.

용어

구독 또는 계약의 기간 또는 기간(월)입니다(예: 10개월 또는 24개월). 에서 기회 관리에이전트는 라인 항목을 추가하기 전에 용어 값을 입력할 수 있습니다. 에서 견적 관리에이전트가 기간 값과 계약 시작 날짜를 입력하면 시스템은 기간 값과 시작 날짜를 사용하여 계약 종료 날짜를 자동으로 계산합니다. 에이전트가 계약 종료 날짜를 변경하면 기간 값이 다시 계산됩니다.

월별 주기가 있는 제품의 경우, 일별 가격(비례 배분 승수)은 해당 월의 단위 목록 가격/일수를 기준으로 합니다. 연간 주기가 있는 제품의 경우, 10진수 필드에 곱한 일별 가격(prp-rate 승수)은 단가/365일이며, 연도가 윤년인 경우 366일입니다.

구독 가격 책정 수익을 계산하는 방법

제품 및 서비스에 대한 제품 오퍼링에는 정가 및 가격 책정 방법(일회성 또는 반복 주기)과 같은 기본 가격 책정 정보가 포함되어 있습니다. 에이전트가 기회 및 견적에 제품 라인을 추가하면 시스템은 기본 가격 책정 정보와 제품 라인 상세 정보를 사용하여 다양한 구독 수익 가치를 자동으로 계산합니다. 이러한 값은 계산되어 헤더 가격 책정 상세 정보와 라인 가격 책정 상세 정보 모두에 표시됩니다.

예를 들어, 에이전트가 영업 기회 라인을 추가하면 시스템은 제품의 개당 원가와 수량을 사용하여 누적 월간 반복 수익(MRR) 금액을 계산합니다. 그런 다음 시스템은 누적 수익을 영업 기회의 상위 라인에 합산하고 영업 기회 헤더의 가격 책정 상세 정보에 누적 MRR을 표시합니다.

에이전트가 구성 UI를 사용하여 견적에 사용자 지정 가능한 제품을 추가하는 경우, 구성기 인터페이스는 라인 항목의 루트 제품 오퍼링에 대한 월간 반복 누적 가격과 같은 계산된 소계 값을 표시합니다.

다음 테이블에서는 기회 및 견적에 대한 구독 가격 책정 수익 금액과 계산 방법에 대해 설명합니다.

영업 기회 라인 구독 수익 메트릭

영업 기회 라인 구독 메트릭	설명	계산
단위 순 가격	단일 단위의 가격입니다.	단위 목록 가격 - 사전 조정
누적 일회성 가격	기회 라인 및 모든 하위 라인의 일회성 가격입니다.	개당 원가 * 수량
누적 MRR	기회 라인 및 모든 하위 라인의 월간 누적 반복 수익입니다. 일회성 제품에 대해서는 계산되지 않습니다.	<ul style="list-style-type: none"> • 주기가 월별인 경우: 누적 MRR = 개당 원가 * 수량 • 주기가 연간인 경우: 누적 MMR = (개당 원가/12개월) * 수량
누적 ARR	기회 라인 및 모든 하위 라인의 누적 연간 반복	누적 MRR * 12개월

영업 기회 라인 구독 수익 메트릭

영업 기회 라인 구독 메트릭	설명	계산
	수익입니다. 일회성 제품에 대해서는 계산되지 않습니다.	
누적 ACV	기회 및 모든 하위 라인의 누적 연간 계약 값입니다.	누적 일회성 가격 + 누적 ARR
누적 TCV	기회 및 하위 라인의 누적 총 계약 값입니다.	누적 일회성 가격 + (누적 MRR * 기간 (월))

기회 헤더 구독 수익 메트릭

기회 헤더 구독 메트릭	설명	계산
금액	총 계약 금액입니다.	기회 라인 항목이 있는 경우의 총 계약 값입니다. 라인 항목이 없는 경우 이 금액은 예상 거래 규모에서 복사됩니다.
가중 금액	거래의 잠재적 규모를 나타내는 값입니다.	금액 * 확률
총 일회성 가격	기회 라인 항목의 모든 누적 일회성 가격의 합계입니다.	최상위 상위 항목의 누적 일회성 가격
총 MRR	총 월간 반복 수익입니다.	최상위 상위 항목의 누적 MRR 값의 합계입니다.
총 ARR	총 연간 반복 수익입니다.	최상위 상위 항목의 누적 ARR 합계입니다.
총 ACV	총 연간 계약 가치입니다.	최상위 수준 상위의 누적 ACV 합계입니다.
총 TCV	총 계약 금액입니다.	최상위 상위 항목의 누적 TCV 합계입니다.

기회면역

견적 라인 구독 수익

견적 라인 구독 메트릭	계산
월간 반복 가격	<ul style="list-style-type: none"> 주기가 월별인 경우: 월간 반복 가격 = 개당 원가 * 수량 주기가 연간인 경우: 월간 반복 가격 = (단위 순 가격 / 12) * 수량
연간 반복 가격	월간 반복 가격 * 12개월
누적 순 가격	단위 목록 가격 - 총 조정입니다
누적 일회성 가격	라인 항목의 일회성 가격 + (상위 라인 항목의 경우) 모든 하위 라인 항목의 일회성 가격
일회성 가격	라인 항목의 일회성 가격입니다.

견적 라인 비용 및 마진

견적 라인 구독 메트릭	계산
일회성 비용	단가 * 수량
월간 반복 비용	<ul style="list-style-type: none"> • 주기가 월별인 경우: 월별 반복 비용 = 단위 비용 * 수량 • 주기가 연간인 경우: 월간 반복 비용 = (단가/12) * 수량
누적 일회성 비용	라인 항목의 일회성 비용 + (상위 라인 항목인 경우) 모든 하위 라인 항목의 일회성 비용의 합계
누적 월간 반복 비용	월간 반복 비용 + (상위 라인 항목의 경우) 직계 하위 라인에 대한 모든 누적 월별 비용의 합계
누적 순원가	누적 순 비용 = [일회성 비용 + (월간 반복 비용 * 기간)] + (상위 라인 항목인 경우) 직계 하위 라인에 대한 모든 누적 순 비용의 합계
누적 마진 %	(누적 순 가격 - 누적 순 비용)/누적 순 가격 * 100

견적 헤더 구독 가격 책정

견적 헤더 구독 메트릭	계산
용어	구독 또는 계약의 기간(월)입니다. 기회가 있는 경우 그 가치는 기회에서 나옵니다. 그렇지 않은 경우 기본 기간은 12개월입니다.
총 일회성 가격	모든 상위 라인의 합계입니다.
총 월간 반복 가격	모든 루트 상위 라인의 누적 월간 반복 가격의 합계입니다.
총 연간 반복 가격	모든 루트 상위 라인의 누적 연간 반복 가격의 합계입니다.
총 금액	루트 상위 라인의 누적 순 가격의 합계입니다.

견적 헤더 비용 및 마진

견적 헤더 구독 메트릭	계산
총 일회성 비용	모든 상위 라인의 누적 일회성 비용 합계입니다.
총 월별 비용	모든 루트 상위 라인의 누적 월간 반복 비용의 합계입니다.
총 비용	루트 상위 라인의 누적 순 비용 합계입니다.
총 일회성 마진	(총 일회성 가격) - (총 일회성 비용)입니다.
총 월별 마진	(총 월별 가격) - (총 월별 비용)
총 마진 금액	(총 금액) - (총 비용)
총 일회성 마진 %	(총 일회성 마진/총 일회성 가격) × 100
총 월별 마진 %	(월 총 마진/월 총 가격) × 100

견적 헤더 비용 및 마진

견적 헤더 구독 메트릭	계산
총 마진 %	(총 마진 금액/총 금액) × 100

기획 세부 정보에서 수익 메트릭에 대한 자세한 내용은 해당 [기획에 라인 항목 추가문서](#)를 참조하십시오. [기획 상세 정보 추가 및 보기](#).

견적 상세 정보의 수익 메트릭에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오. [견적 상세 정보 추가 및 보기](#).

매트릭스 유효성 검사 규칙 구성

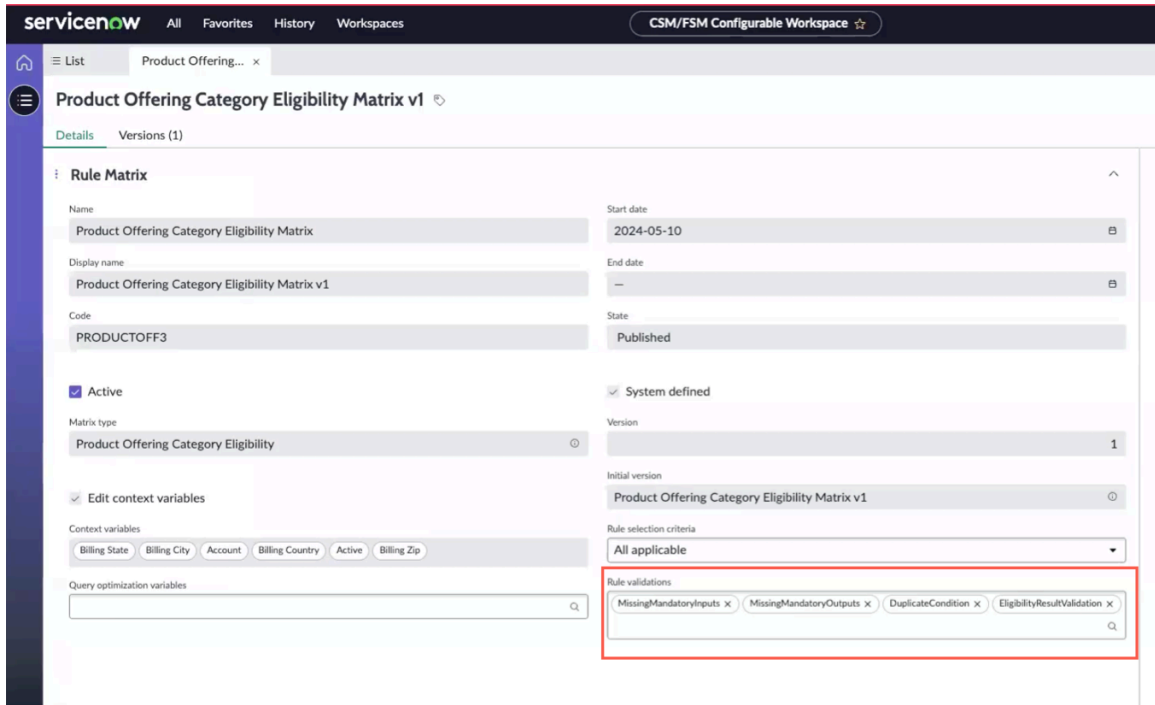
제품 카탈로그 관리자 또는 가격 책정 관리자는 매트릭스 결정 테이블에서 필수 규칙 입력 또는 출력을 자동으로 확인하는 시스템 정의 매트릭스 확인 규칙을 관리할 수 있습니다. 사용자 지정 확인을 직접 정의할 수도 있습니다.

제품 및 가격 책정 규칙 애플리케이션에 포함된 제품 자격 및 가격 책정 매트릭스에는 시스템 정의 매트릭스 확인 규칙이 있으며, 이는 각 매트릭스의 상세 정보 탭에서 식별됩니다. 각 확인 규칙에는 확인 정의가 있으며, 이는 매트릭스 결정 테이블에서 확인할 컨텍스트 변수와 표시할 해당 오류 또는 경고 메시지를 식별하는 스크립트입니다. 매트릭스 결정 행 변경 내용을 저장할 때 확인이 실행됩니다. 확인 상태 필드에는 변경 내용이 유효한지 여부가 표시됩니다. 변경 내용이 유효하지 않으면 오류 또는 경고 메시지가 결정 테이블의 확인 메시지 열에 표시됩니다.

일부 시스템 정의 유효성 검사 규칙은 모든 결정 테이블에 적용할 수 있는 반면, 다른 규칙은 특정 유형의 행렬에만 적용됩니다.

- DuplicateCondition: 결정 규칙에서 중복 조건을 확인합니다.
- MissingMandatoryInputs: 누락된 필수 입력을 확인합니다.
- MissingMandatoryOutputs: 누락된 필수 출력을 확인합니다.
- EligibilityResultValidation: 제품 자격 결과를 확인합니다.
- MandatoryCostBookForTypeExistingCostBook: 비용 장부 유형을 확인합니다.
- MandatoryPriceListForTypeExistingPriceList: 가격 목록 유형을 확인합니다.
- ProductOfferCharsWithoutProdOffer: 제품 오퍼링 없이 제품 오퍼 특성을 확인합니다.

제품 오퍼링 범주 자격 매트릭스의 규칙 확인



매트릭스의 상세 정보 탭에서 추가작업 아이콘을 선택하고 규칙 확인을 선택하여 전체 매트릭스에 대한 규칙 확인을 실행할 수도 있습니다.


매트릭스에서 확인 설정 업데이트

매트릭스에 대한 규칙 확인 검사를 변경합니다. 이러한 검사는 매트릭스 결정 테이블에 대한 변경 내용을 저장할 때 자동으로 실행됩니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prd_pm_product_catalog_admin 및 sn_prd_pm_product_catalog_manager

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 컨텍스트 규칙 관리 > 규칙 매트릭스.
3. 업데이트할 매트릭스를 선택합니다.
4. 규칙 확인 필드에서 규칙 확인을 변경합니다.
 - 유효성 검사 규칙을 추가하려면 검색 아이콘을 선택하고 규칙 유효성 검사를 선택합니다.
 - 확인을 삭제하려면 확인 알약에서 X를 선택합니다.
5. 저장을 선택합니다.


사용자 지정 확인 정의 생성

가격 책정 또는 제품 자격 매트릭스에 대한 결정 테이블의 컨텍스트 규칙 입력 또는 출력을 확인하는 스크립트를 제공합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 컨텍스트 규칙 관리 > 확인 정의.
3. 새로 만들기를 선택합니다.
4. 스크립트 필드에 유효성 검사에 대한 오류 검사, 경고 메시지 및 오류 메시지를 정의하는 사용자 지정 스크립트를 입력합니다.
5. 결정 조건이 기본적으로 활성 상태가 아닌 경우 결정 조건 비활성화를 선택합니다.
6. 유효성 확인 정의의 이름을 입력합니다.
7. 저장을 선택합니다.
8. 사용자 지정 정의를 규칙 매트릭스에 연결합니다.
 - a. 다음으로 이동 컨텍스트 규칙 관리 > 매트릭스 확인.
 - b. 새로 만들기를 선택합니다.
 - c. 매트릭스 유형 필드에서 이 사용자 지정 확인 정의가 적용되는 규칙 매트릭스를 선택합니다.
9. 저장을 선택합니다.

매트릭스 버전 생성

가격 매트릭스에 사용되는 컨텍스트 변수를 추가하거나 삭제하는 등 매트릭스를 업데이트해야 하는 경우 게시된 가격 또는 제품 자격 매트릭스의 버전을 생성합니다.


시작하기 전에

필요한 역할: sn_csm_pricing_pricelist_administrator, sn_csm_pricing_pricelist_manager

이 태스크 정보

게시된 가격 매트릭스(표준 가격 조정 매트릭스, 가격 목록 기본 설정 매트릭스, 비용 장부 기본 설정 매트릭스 또는 구성 구성요소 가격 조정 매트릭스) 및 제품 자격 매트릭스의 버전을 생성할 수 있습니다. 매트릭스 버전을 만들면 새 버전이 활성 버전이 됩니다. 버전을 생성한 후 매트릭스에 대한 결정 테이블을 업데이트한 다음, 매트릭스를 저장하고 게시합니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 가격 책정 > 가격 매트릭스.
3. 가격 책정 매트릭스 목록에서 업데이트할 매트릭스를 선택합니다.
4. 매트릭스의 세부 정보 탭에서 새 버전 만들기를 선택합니다.
다음과 같은 변경 사항이 발생합니다.
 - 매트릭스의 새 버전이 다른 탭에서 열립니다.
 - 전자의 매트릭스에서는 상태가 게시됨에서 폐기됨으로 변경되고 시스템 시스템 정의 값이 false로 변경됩니다.
5. 필요에 따라 매트릭스를 변경합니다.
예를 들어 표준 가격 조정 매트릭스에 사용되는 컨텍스트 변수를 업데이트하는 경우 매트릭스의 컨텍스트 변수 섹션에서 컨텍스트 변수를 추가하거나 삭제할 수 있습니다.
6. 저장을 선택합니다.
7. 규칙 생성을 선택하여 매트릭스에 대한 결정 테이블을 업데이트합니다.
매트릭스의 결정 테이블에 결정 행을 추가합니다. 결정 테이블 익스포트 기능을 사용하여 Excel에서 이전 매트릭스 버전에 대한 결정 테이블을 편집하고, Excel 파일을 업데이트한 다음,

업데이트된 Excel 테이블을 임포트하여 새 버전에 대한 결정 테이블을 채울 수 있습니다. 자세한 내용은 [Excel에서 결정 테이블 관리를 참조하세요.](#)

- 저장 후 게시를 선택합니다.
행렬 목록을 새로 고쳐 새 행렬 버전을 확인할 수 있습니다.

사용자 지정 컨텍스트 변수 생성

가격 책정 관리자가 가격 조정과 같은 다양한 가격 책정 기능을 제어하거나 제품 카탈로그 관리자가 제품 오퍼링 자격 규칙을 설정하는 데 사용할 수 있는 제품 또는 비제품 특성을 나타내는 사용자 지정 컨텍스트 변수를 만듭니다.

시작하기 전에

사용자 지정 변수를 생성하기 전에 컨텍스트 변수 [sn_csm_ctxrul_mgt_context_variable] 테이블에서 사용할 수 있는 컨텍스트 변수를 검토하여 새 컨텍스트 변수가 필요하지 확인합니다. 이 테이블은 제품 카탈로그 관리와 함께 제공되는 시스템 정의 변수와 Pricing Management 생성된 모든 사용자 지정 변수를 식별합니다.

예를 들어, 비제품 속성에 대해 제공되는 시스템 정의 컨텍스트 변수에는 계정, 배송 국가, 배송 도시, 배송 시/도, 배송 우편 번호, 청구 국가, 청구 도시, 청구 시/도, 청구 우편 번호, 트랜잭션 날짜가 포함됩니다.


필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

관리자는 가격 책정 및 제품 카탈로그 관리자가 규칙 매트릭스에서 가격 책정 기능 또는 제품 오퍼링 자격을 제어하는 데 사용할 수 있는 비제품 특성과 같은 항목에 대한 사용자 지정 컨텍스트 변수를 생성할 수 있습니다. 예를 들어 가격 책정 관리자는 판매 세그먼트를 기반으로 가격 조정을 정의할 수 있지만 판매 세그먼트는 시스템 정의 컨텍스트 변수가 아닙니다.

변수 이름을 만들고 변수 유형을 정의하여 해당 변수를 규칙 매트릭스의 결정 규칙에 사용할 수 있도록 합니다. 변수를 생성한 후에는 시스템에서 컨텍스트를 검색하는 트랜잭션 엔터티(예: 견적 또는 주문)에 [컨텍스트 변수를 매핑](#)해야 합니다.

프로시저

- 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
- 다음으로 이동 컨텍스트 규칙 관리 > 컨텍스트 변수.
- 컨텍스트 변수 목록에서 새로 만들기를 선택합니다.
- 양식에서 필드를 채웁니다.

컨텍스트 변수 양식

필드	설명
유형	컨텍스트 변수 유형입니다. 변수의 필드 유형을 선택합니다. 예를 들어 선택 목록 필드 유형을 사용하면 사용자가 미리 정의된 선택 목록에서 선택할 수 있습니다. 다양한 필드 유형에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 필드 유형 참조 .
레이블	컨텍스트 변수의 이름(예: 판매 세그먼트)입니다.
열 이름	컨텍스트 변수 유형이 생성되는 컨텍스트 변수 ID입니다. 시스템은 입력한 레이블 이름(예:

필드	설명
	sales_segment)에 따라 이 이름을 자동으로 할당합니다.
코드	레이블 이름을 기준으로 시스템에서 생성된 영숫자 번호입니다.
컨텍스트 유형	컨텍스트가 검색되는 위치를 나타내는 옵션입니다. 다음 중 하나를 선택합니다. <ul style="list-style-type: none"> 트랜잭션 헤더: 컨텍스트는 영업 기회, 견적 또는 판매 주문과 같은 트랜잭션의 헤더 기록에서 가져옵니다. 트랜잭션 라인: 컨텍스트는 기회, 견적 또는 판매 주문 트랜잭션에 대한 라인 기록에서 가져옵니다.
애플리케이션	애플리케이션 범위의 이름입니다. 기본 범위는 전역입니다.
활성	컨텍스트 변수를 규칙 매트릭스에 사용할 수 있음을 나타내는 옵션입니다.

- 저장을 선택합니다.
4단계에서 선택한 유형의 탭(관련 목록)과 변수 매핑 탭이 표시됩니다.
- 선택한 유형에 따라 유형에 대한 값을 만든 다음, 저장을 선택합니다.
예를 들어, 4단계에서 선택 유형을 선택한 경우 선택 탭에서 새로 만들기를 선택하고 선택 항목을 정의합니다.


다음에 수행할 작업

사용자 지정 컨텍스트 변수를 트랜잭션 엔터티에 매핑합니다.

사용자 지정 컨텍스트 변수를 트랜잭션 엔터티에 매핑


사용자 지정 가격 책정 컨텍스트 변수를 의 판매 및 주문 관리특정 트랜잭션 엔터티 유형에 연결합니다.

시작하기 전에

트랜잭션 유형에 적합한 애플리케이션 범위에 있는지 확인합니다. 예를 들어 주문에 대한 컨텍스트 변수를 매핑하는 경우 애플리케이션 범위는 주문 관리. 탐색 모음에서 지구  아이콘을 사용하여 애플리케이션 범위를 변경합니다.

필요한 역할: 관리자

프로시저

- 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
- 다음으로 이동 컨텍스트 규칙 관리 > 변수 매핑.
- 새로 만들기를 선택합니다.
- 양식에서 필드에 내용을 입력합니다.

현금으로 연결 엔터티 속성 양식

필드	설명
엔터티	판매 및 주문 관리 변수가 사용될 엔터티입니다. 엔터티(예: 기회 또는 주문)를 선택합니다.
테이블	트랜잭션에 대한 애플리케이션 테이블의 이름입니다.
필드	사용자 지정 컨텍스트 변수와 관련된 애플리케이션 테이블의 필드입니다. 필드를 선택합니다.
키	사용자 지정 컨텍스트 변수, 가격 책정 컨텍스트 변수 목록에서 변수를 선택합니다.

5. 저장을 선택합니다.

결과

사용자 지정 컨텍스트 변수는 가격 책정 매트릭스에 사용할 수 있습니다.

다음에서 확장점 사용 **Pricing Management**

확장점을 사용하여 (SOM) 애플리케이션의 기능에 판매 및 주문 관리 사용되는 Pricing Management 가격 책정 논리를 제어하는 외부 소스에서 사용자 지정 스크립트를 호출합니다.

사용 가능한 확장점에 액세스하려면 다음으로 이동합니다. 모두 > 스크립팅된 확장점 을 클릭하고 확장점 목록에서 원하는 확장점을 선택하여 확인합니다.

가격 책정 관리 확장점

확장점	설명
<code>sn_csm_pricing. DefaultCostBookExtensionPoint</code>	와 같이 견적 관리 호출 애플리케이션에서 사용하는 기본 비용 장부를 결정하는 논리를 사용자 지정합니다. 이 확장점은 호출 애플리케이션의 헤더와 라인 모두에 대한 기본 비용 장부 논리를 변경합니다.
<code>sn_csm_pricing. DefaultPriceListExtensionPoint</code>	또는 주문 관리과 같은 견적 관리 호출 SOM 애플리케이션에서 사용하는 기본 가격표 논리를 사용자 지정합니다. 이 확장점은 호출 애플리케이션의 헤더와 라인 모두에 대한 기본 논리를 변경합니다. i 주: 추가 컨텍스트 변수를 생성하려면 가격 목록 기본 설정 매트릭스를 사용하여 헤더 수준에서 가격 목록 기본값을 관리합니다. 가격 목록 기본 설정 매트릭스를 사용할 수 없는 사용 사례에만 이 확장점을 사용하십시오. 이 경우 요청에는 기본 컨텍스트 변수 외에 모든 컨텍스트 변수에 대한 값이 포함됩니다.

가격 책정 관리 확장점

확장점	설명
<code>sn_csm_pricing. ListPriceExtensionPoint</code>	기본 목록 가격을 결정하는 논리를 사용자 지정합니다. 가격 책정 엔진 논리를 확장하고 가격 목록 및 가격 목록 라인에 의존하지 않고 기본 목록 가격을 가져올 수 있습니다.
<code>sn_csm_pricing. AttributeAdjustmentExtensionPoint</code>	제품 오퍼링에 대한 속성 조정을 결정하는 논리를 사용자 지정합니다. 조정 값을 가져오기 위해 속성 조정 테이블을 사용하지 않고 가격 책정 엔진 논리를 확장할 수 있습니다.
<code>sn_csm_pricing. ## #####</code>	제품 오퍼링에 대한 가격 조정을 결정하는 논리를 사용자 지정합니다. 관리자 (파트너 구현자)가 조정 값을 가져오기 위해 표준 및 구성요소 구성 규칙 매트릭스에 의존하지 않고 가격 책정 엔진 논리를 확장할 수 있습니다.

가격 책정 엔터티 익스포트 및 임포트

가격 책정 관리자는 인스턴스 간에 ServiceNow 가격 책정 엔터티를 익스포트하고 임포트할 수 있습니다. 예를 들어 가격표와 같은 가격 책정 엔터티를 비프로덕션 인스턴스에서 대상 프로덕션 인스턴스로 승격할 수 있습니다. 각 프로세스에는 별도의 단계가 포함됩니다.

가격 책정 엔터티를 익스포트 및 임포트하기 전에

가격 책정 엔터티를 대상 인스턴스로 익스포트하기 전에 다음 필수 구성 요소에 유의하십시오.

대상 인스턴스로 제품 관련 엔터티 임포트

제품 카탈로그 관리자가 먼저 제품 카탈로그 기본 엔터티, 제품 오퍼링 카탈로그 및 제품 오퍼링을 대상 인스턴스로 임포트했는지 확인합니다. 가격 책정 엔터티는 제품 오퍼링 및 카탈로그와 연결되어 있으므로 가격 책정 엔터티를 임포트하기 전에 오퍼링 및 카탈로그 정보가 있어야 합니다. 대상 인스턴스로 임포트해야 하는 제품 엔터티에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 [제품 카탈로그 엔터티 익스포트 및 임포트](#) 참조하십시오.

관련 가격 매트릭스를 익스포트하기 전에 결정 테이블 변경에 대한 업데이트 세트를 대상 인스턴스로 익스포트합니다.

새 제품 오퍼링에 대한 참조와 같이 결정 테이블이 변경된 가격 매트릭스의 새 버전이 있는 경우, 관리자에게 결정 테이블 변경 사항을 포함하는 시스템 생성 업데이트 세트를 대상 인스턴스로 익스포트하도록 요청하십시오. 다음으로, 새 가격 매트릭스를 익스포트한 다음 가격 책정 매트릭스를 대상 인스턴스로 임포트합니다. 자세한 내용은 [가격 책정 엔터티 익스포트 및 가격 책정 엔터티 임포트](#) 문서를 참조하십시오.

가격 책정 엔터티에 대한 익스포트 및 임포트 프로세스

다음 단계에 따라 가격 책정 엔터티를 익스포트하고 임포트합니다.

가격 책정 엔터티에 대한 익스포트 및 임포트 단계

단계	설명
가격 책정 엔터티 익스포트	한 인스턴스에서 다른 인스턴스로 가격 책정 엔터티를 익스포트합니다. 엔터티는 JSON으로

가격 책정 엔터티에 대한 익스포트 및 임포트 단계

단계	설명
	익스포트되고 로컬 다운로드 디렉터리로 다운로드됩니다.
익스포트 작업 상태 보기	익스포트 작업의 상태를 확인합니다.
가격 책정 엔터티 임포트	JSON 파일로 익스포트한 가격 책정 엔터티를 다른 인스턴스에 임포트합니다.
임포트 작업 상태 보기	임포트 작업의 상태를 확인합니다.

가격 책정 엔터티 익스포트


가격 책정 엔터티를 JSON 파일로 익스포트하고 다른 ServiceNow 인스턴스로 임포트할 수 있도록 파일을 로컬 다운로드 디렉터리에 저장합니다.

시작하기 전에

업데이트된 결정 테이블이 있는 가격 매트릭스의 새 버전을 익스포트하기 전에 관리자에게 업데이트된 결정 테이블을 포함하는 시스템 생성 업데이트 세트를 대상 인스턴스로 익스포트하도록 요청하십시오.

필요한 역할: sn_csm_pricing_pricelist_administrator

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 익스포트 > 엔터티 익스포트.
엔터티 익스포트 목록에는 이전 익스포트 작업이 표시됩니다.
3. 계층 구조 내보내기를 선택하여 내보내기 작업을 시작합니다.
Export-UI 탭에서 엔터티 익스포트 양식이 열립니다.
4. 엔터티 유형에서 소스 인스턴스에서 익스포트할 가격 책정 엔터티를 선택합니다.
가격 책정 엔터티에는 규칙 매트릭스, 가격표, 가격표 라인, 속성 조정, 비용 장부 및 비용 장부 라인이 포함됩니다.
5. 내보낼 항목을 선택한 다음 내보내기를 선택합니다.

 주:

- 가격 책정 매트릭스와 같은 엔터티에는 특정 버전이 있을 수 있습니다. 익스포트할 엔터티의 특정 버전을 선택하고 해당 버전을 대상 인스턴스로 임포트해야 합니다.
- 새 제품 오퍼링을 참조하는 업데이트된 결정 테이블이 있는 새 버전의 가격 책정 매트릭스가 있는 경우 관리자에게 업데이트된 결정 테이블이 포함된 시스템 생성 업데이트 세트를 익스포트하도록 요청하십시오.

6. 내보내기 작업에 파일 이름과 설명을 지정하고 제출을 선택합니다.
내보내기 프로세스가 시작되고 카탈로그 내보내기 ID가 표시되는 메시지가 표시됩니다.
7. 새로 고침하여 익스포트한 JSON 파일을 찾아 봅니다. 엔터티 익스포트 목록을 열고 내보내기 작업을 선택합니다.

내보낸 파일이 첨부 파일 창에 나타납니다.

8. 익스포트한 파일을 다운로드할 첨부 파일을 선택합니다.
파일이 JSON 파일로 다운로드되어 로컬 다운로드 디렉터리에 저장됩니다.

다음에 수행할 작업
가격 책정 엔터티 импорт.

가격 책정 엔터티 импорт

플랫폼 импорт 기능을 사용하여 가격 책정 엔터티를 대상 인스턴스로 импорт합니다 ServiceNow .

시작하기 전에

시작하기 전에 대상 인스턴스를 검사하고 필요한 특정 엔터티를 импорт했는지 확인합니다. 예를 들어, 가격 책정 엔터티와 연결된 제품 오퍼링 및 제품 오퍼링 카탈로그는 이전에 대상 인스턴스로 импорт했어야 합니다. 마찬가지로 가격 목록 라인 또는 비용 장부 라인을 импорт하는 경우 해당 라인의 가격 목록 또는 비용 장부는 이전에 대상 인스턴스로 импорт된 상태여야 합니다. 새 가격 목록 매트릭스를 импорт하는 경우 관리자가 연결된 결정 테이블을 시스템에서 생성된 업데이트 세트의 대상 인스턴스로 импорт한 상태여야 합니다.

필요한 역할: sn_csm_pricing_pricelist_administrator

프로시저

1. 가격 책정 데이터를 импорт할 대상 인스턴스로 이동합니다.
2. импорт 프로세스를 시작합니다.
 - 가격 책정 엔터티를 импорт하려면 다음으로 이동하십시오. 모두 > 가격 책정 > 익스포트/임포트 > импорт.
 - 컨텍스트 규칙을 импорт하려면 다음으로 이동합니다. 모두 > 컨텍스트 규칙 관리 > импорт. импорт 데이터 소스에 대한 기록이 열립니다.
3. 헤더 막대에서 첨부 파일 (📎) 아이콘을 선택하여 JSON 파일을 첨부합니다. 데이터 소스 импорт 팝업이 열립니다.
4. 파일 선택을 선택하고 가져올 JSON 파일을 선택합니다.
5. 파일이 업로드되면 첨부 파일 팝업을 닫습니다.
6. 관련 링크에서 모든 기록 로드를 선택합니다.

임포트한 파일의 데이터가 로드되고 임포트한 작업을 보여주는 진행률 표시줄이 열립니다. 임포트한 데이터는 импорт 세트 임시 테이블로 로드됩니다. 컨텍스트 규칙을 импорт하는 경우 sn_csm_pricing_import_data_source 또는 sn_csm_ctxrul_mgt_import_data_source.

i 주: 대상 인스턴스에서 가격 책정 매트릭스를 импорт하는 동안 импорт 사후 스크립트는 업데이트 세트에서 임포트된 결정 테이블의 참조 엔터티를 적절한 가격 책정 매트릭스에 연결합니다.
7. 다음 단계 섹션에서 강력한 변환 실행을 선택한 다음, 변환을 선택합니다.

진행률 표시줄에 변환 상태가 표시됩니다. 변환이 완료되면 임포트한 데이터가 적절한 가격 책정 테이블에 로드됩니다.
8. 다음 단계 섹션에서 импорт 세트 링크를 선택하여 결과 импорт 세트를 봅니다.

임포트한 데이터는 해당 테이블에서 사용할 수 있습니다.
9. импорт 세트 기록에서 импорт 로그 탭을 열어 오류가 있는지 확인하고 변환이 성공적으로 완료되었는지 확인합니다.

다음에 수행할 작업

가격 목록 또는 비용 장부와 같은 임포트한 특정 가격 책정 엔터티는 대상 인스턴스에서 초안 상태입니다. 임포트한 가격 목록 또는 비용 장부를 인스턴스에서 활성화하려면 게시합니다.

에서 에이전트 도구 구성 판매 및 주문 관리

의 판매 및 주문 관리 애플리케이션은 에이전트를 위한 공통 기능과 도구를 공유합니다.

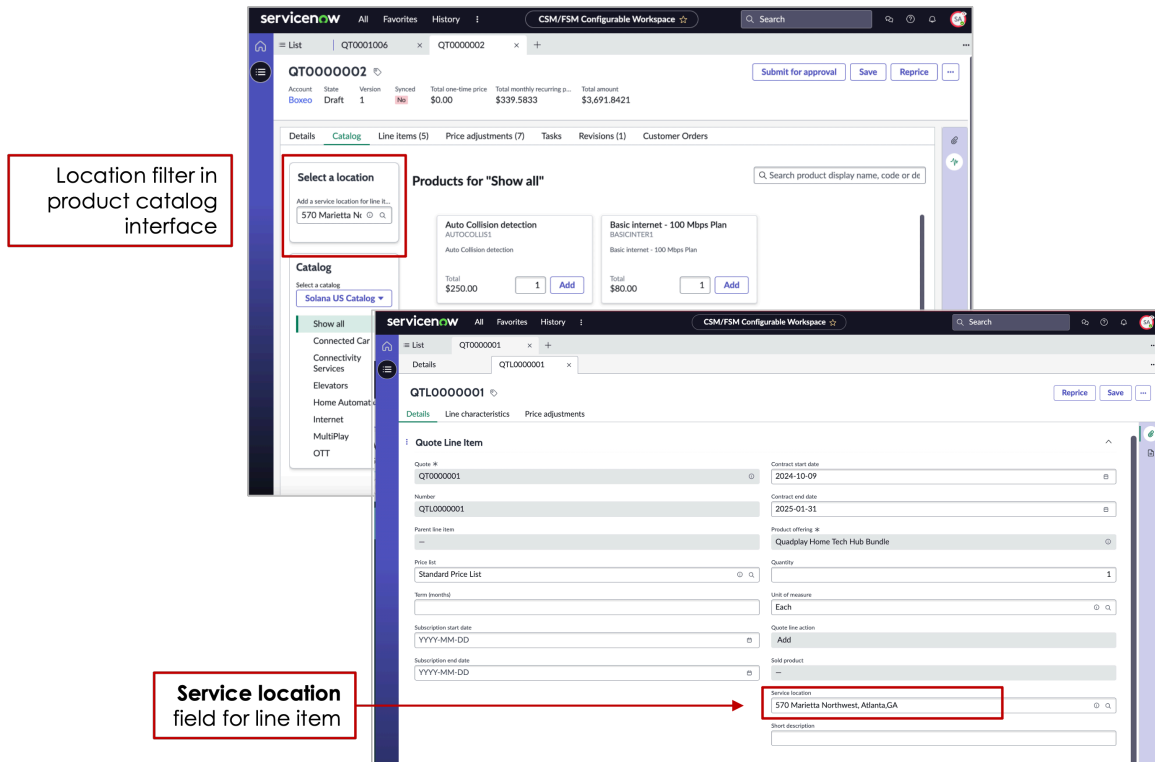
이 섹션에서는 위치 기반 트랜잭션과 같이 에이전트에 대해 구성할 수 있는 일반적인 기능에 대해 설명합니다.

위치 기반 제품 트랜잭션 구성

에서 판매 및 주문 관리에이전트는 고객 위치에 맞는 기회, 견적 및 주문을 생성할 수 있습니다. 이러한 거래를 위치 기반 제품 거래라고 합니다.

고객이 이용할 수 있는 제품 오퍼링 및 서비스가 위치에 따라 다를 때 에이전트는 제품 카탈로그 UI의 위치 필터를 사용하여 서비스 위치를 선택하고 해당 위치에 적합한 제품과 서비스만 볼 수 있습니다. 그런 다음 에이전트는 기회, 견적 또는 주문에 적절한 제품을 추가할 수 있습니다. 또한 에이전트는 동일한 트랜잭션 내의 한 위치에서 다른 위치로 제품과 서비스를 복사할 수 있으므로 각 위치에 대해 또 다른 기회, 견적 또는 주문을 생성할 필요가 없습니다.

견적에 대한 제품 카탈로그 UI의 위치 필터 및 라인 항목 뷰의 서비스 위치



기 계면

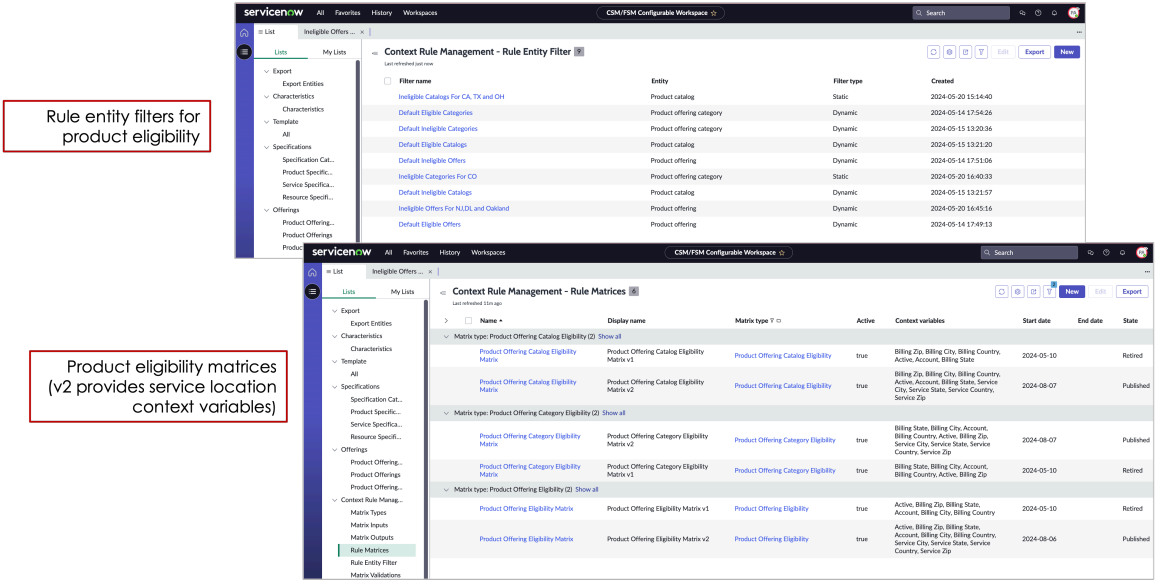
위치 기반 트랜잭션의 작동 방식

관리자 및 제품 카탈로그 관리자 구성

관리자는 시스템 속성을 활성화하여 위치 기반 트랜잭션을 `sn_sales_common.enable_location_based_transactions` 활성화합니다.

제품 카탈로그 관리자는 제품 자격 규칙 엔터티 필터를 사용하여 적격 및 부적격 제품 엔터티(카탈로그, 범주 및 제품 오퍼링)를 식별합니다. 또한 적격 카탈로그, 범주 또는 제품 오퍼링의 표시를 제어하기 위해 청구 상태 또는 서비스 위치 변수(2024년 11월 릴리스에 도입됨)와 같은 컨텍스트 변수를 지정하기 위해 제품 자격 매트릭스에 결정 규칙을 설정합니다.

규칙 엔터티 필터 및 제품 자격 규칙 매트릭스

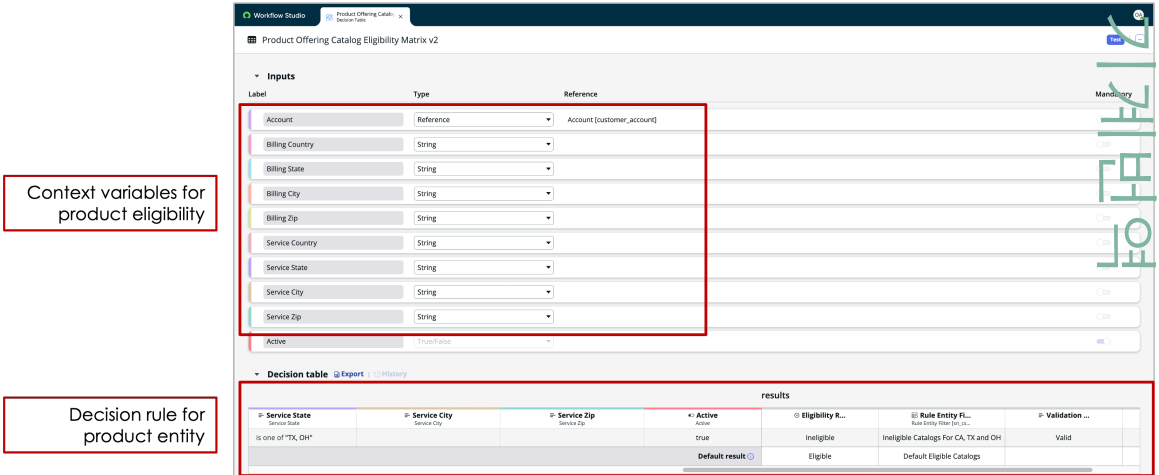


Rule entity filters for product eligibility

Product eligibility matrices (v2 provides service location context variables)

제품 오퍼링 카탈로그 자격 매트릭스의 다음 예에서는 자격이 없는 카탈로그에 대한 규칙 엔터티 필터와 컨텍스트 변수인 서비스 상태를 사용하여 표시된 제품 카탈로그를 필터링합니다.

제품 오퍼링 카탈로그 자격 매트릭스 예시



Context variables for product eligibility

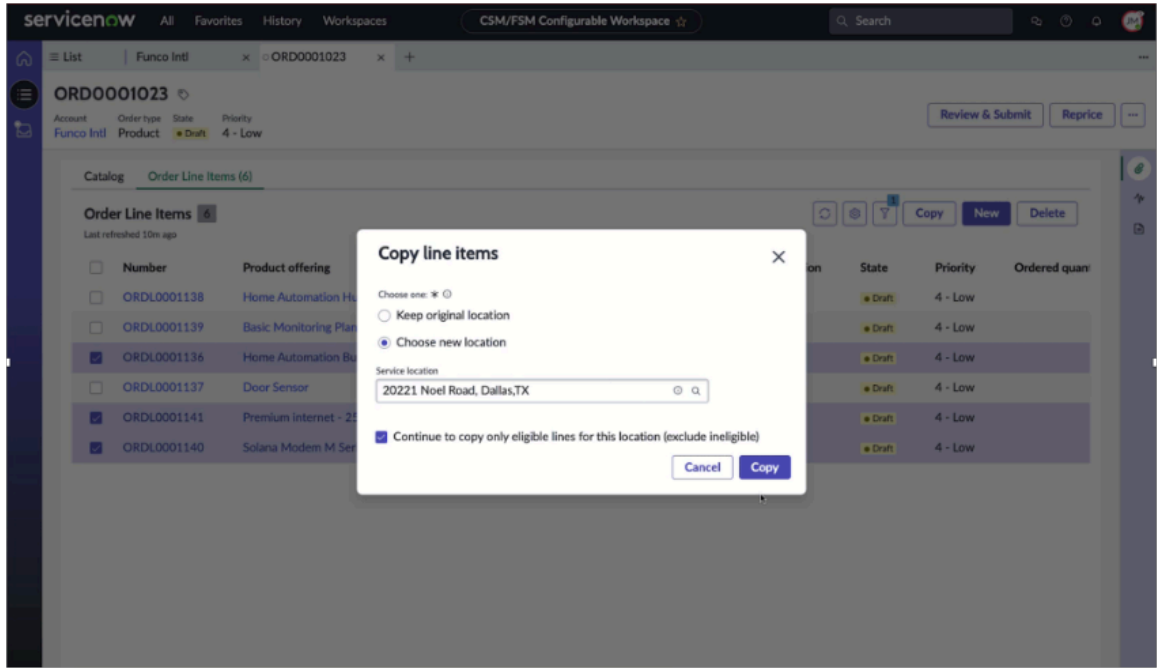
Decision rule for product entity

위치 기반 트랜잭션에 대한 에이전트 경험

에이전트가 서비스 위치를 지정하면 구성된 제품 자격 엔터티에 따라 제품 카탈로그 UI에 해당 위치에 적합한 카탈로그, 범주 또는 오퍼링이 표시됩니다. 단순 제품 또는 고정 제품을 선택하면 지정된 위치에 대한 라인 항목이 자동으로 생성됩니다. 구성 가능한 제품을 선택하면 제품 구성기를 사용하여 제품 옵션을 사용자 지정합니다. 제품 구성을 저장하면 라인 항목이 자동으로 생성됩니다.

그런 다음 에이전트는 동일한 거래(기회, 견적 또는 주문)의 다른 위치에 광고 항목을 복사할 수 있습니다. 적합한 라인 항목만 지정된 위치에 복사되도록 나타낼 수 있습니다.

주문 라인 항목 복사 예시



에이전트가 위치별로 영업 기회, 견적 또는 주문에 제품을 추가하는 방법에 대한 자세한 내용은 다음을 참조하십시오.

- 위치 필터를 사용하여 기회 라인 항목 추가.
- 기회 라인 항목을 위치에 복사.
- 견적에서 위치를 기준으로 카탈로그 필터링.
- 견적 라인 항목에 대한 위치 복사.
- 위치별로 제품 카탈로그 필터링.
- 주문 라인 수준에서 제품 위치 업데이트.

기 계 면 역

위치 기반 트랜잭션 설정

관리자와 제품 카탈로그 관리자는 다음 구성 작업을 완료하여 위치 기반 트랜잭션을 설정합니다.

위치 기반 트랜잭션 구성 작업

단계	설명	역할
위치 기반 거래 활성화	<code>sn_sales_common.enable_location_based_transactions</code> 시스템 속성을 활성화합니다.	관리자
규칙 엔터티 필터 생성	카탈로그, 범주 및 제품 오퍼링을 표시하기에 적합하거나 부적합하게 만드는 규칙 엔터티 필터를 정의합니다.	제품 카탈로그 관리자
제품 자격 규칙 정의	제품 카탈로그, 범주 또는 오퍼링의 표시를 제어하는 서비스 위치 컨텍스트 변수와 같은 컨텍스트 변수를 선택하여 제품 자격 규칙을 설정합니다.	제품 카탈로그 관리자

위치 기반 거래 활성화

시스템 속성을 사용하여 영업 기회, 견적 및 주문에 대한 위치 기반 트랜잭션을 `sn_sales_common.enable_location_based_transactions` 켭니다.

시작하기 전에
필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

시스템 `sn_sales_common.enable_location_based_transactions` 속성을 사용하면 에이전트가 고객 위치를 선택하고 기회, 견적 또는 주문에 제품 라인을 추가할 때 해당 고객 위치에 적합한 제품만 볼 수 있습니다. 또한 이 기능을 사용하면 에이전트가 동일한 트랜잭션(영업 기회, 견적 또는 주문) 내의 다른 위치로 라인 항목을 복사할 수 있습니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 그리고 필터에 `sys_properties.list`를 입력합니다.
2. `sn_sales_common.enable_location_based_transactions` 시스템 속성을 엽니다.
3. 값 필드에 `true`를 입력합니다.
4. 업데이트를 선택합니다.
위치 필터가 제품 카탈로그 인터페이스에 표시됩니다. 에이전트는 기회, 견적 또는 주문에 제품 라인을 추가할 때 필터를 사용하여 위치를 선택할 수 있습니다. 카탈로그에는 해당 위치에 적합한 제품 오퍼링이 표시됩니다. 카탈로그에서 제품을 추가한 후 에이전트는 다른 고객 위치에 대한 다른 기회, 견적 또는 주문을 생성할 필요 없이 선택한 제품(라인 항목)을 동일한 트랜잭션 내의 다른 위치에 복사할 수 있습니다.

다음에 수행할 작업

위치별로 표시되는 제품 오퍼링을 제어하는 [제품 자격 규칙](#), [필터](#) 및 [매트릭스](#) 를 정의합니다.

설정 제품 구성기

Open State Management API 프레임워크를 사용하여 인터페이스에 표시되는 제품 구성기 제품 옵션을 제어합니다.

구성 개요

관리자는 Open State Management API 프레임워크 및 Open State Management 확장점을 사용하여 제품 구성기에 표시되는 구성 상태 및 구성기 노드를 관리할 수 있습니다.

오픈 상태 관리

개방형 상태 모델은 구성 상태 모델 API의 프로그래밍 방식의 프레임워크로, 에 나타나는 제품 구성기판매 및 주문 관리제품 옵션의 변형을 프로그래밍할 수 있습니다. API 프레임워크는 사용자 인터페이스의 노드가 제품 구성기 표시되는 방식을 제어하기 위한 특정 상태 및 도우미 API 메서드를 제공합니다.

개발자는 [열린 상태 관리에 확장점](#)을 사용하여 로드 시 또는 제품 선택이 변경될 때 발생하는 이벤트를 기반으로 구성기 노드에서 보기 전용 또는 편집 가능한 상태를 설정할 수 있습니다. 노드의 상태 변경과 함께 정보 메시지를 선택적으로 스크립팅할 수도 있습니다. 이러한 메시지는 제품 구성기 사용자 인터페이스에 상황별로 표시됩니다. 다양한 도우미 API 메서드를 사용하여 모든 노드에서 상태를 읽고 설정할 수 있으므로 광범위한 JSON 스크립팅이 필요하지 않습니다.

i 주: 권리를 확인하여 이러한 기능에 액세스할 수 있는지 확인합니다.

구성 상태 관리 사용 사례

다음 표에서는 에 표시되는 제품 옵션을 제어할 수 있는 여러 가지 방법을 보여 줍니다 제품 구성기.

구성 상태 모델 사용 사례 예시

제품 구성기 사용 사례	예제
고객에 대한 특정 옵션 숨기기	주 안전 규정으로 인해 캘리포니아에 있는 고객에게는 제품 속성 선택이 표시되지 않습니다.
고객에 대한 특정 기본 옵션 설정	업그레이드의 경우 프리미엄 플랜을 보유한 기존 고객에게는 Ultimate 플랜만 표시됩니다.
다른 속성 옵션에 따라 특정 옵션만 선택할 수 있습니다.	랩톱과 같은 특정 제품의 경우 13인치, 15인치 및 17인치의 모든 크기를 표시하지만 터치스크린 기능만 필요한 경우 15인치 및 17인치 노트북만 표시합니다.
제품 수량 설정 허용	일부 제품의 기본 수량 값은 다를 수 있습니다. 값이 해당 제품에 허용되는 최소 수량 및 최대 수량 범위 내에 있는 한 에이전트가 수량을 구성할 수 있도록 허용합니다.
특정 특성 선택만 허용	특정 제품을 선택하려면 특정 특성 값을 선택해야 합니다. 예를 들어, Ultimate Internet Plan을 선택할 때 선택할 수 있는 연결 속도는 5G입니다.

구성 상태 모델 API 프레임워크를 사용하여 에서 제품 구성기 옵션 표시를 관리할 수 있습니다.

노드 상태

제품 구성기의 노드에는 제품 관계 그룹, 하위 제품 및 특성 옵션이 표시됩니다. 노드에는 다음과 같은 상태가 있을 수 있습니다.

표시 - 예(노드 표시) 또는 아니요(노드 표시되지 않음)

제품 구성에서 에이전트에게 표시되거나 표시되지 않는 구성입니다. 에이전트가 선택한 다른 항목과 호환되지 않는 경우 옵션이 표시되지 않을 수 있습니다. 예를 들어 특정 자동차 휠 크기의 경우 호환되지 않는 타이어 옵션이 표시되지 않습니다.

편집 가능 - 예(노드를 표시하고 선택 가능하게 설정) 또는 아니요(노드를 표시하지만 선택 불가능으로 설정)

제품 구성에서 에이전트가 편집할 수 있거나 편집할 수 없는 구성입니다. 에이전트는 제품에 필요한 제약 조건을 유지하면서 제품의 특정 측면을 개인화할 수 있습니다. 예를 들어 특정 자동차 모델의 경우 호환되는 외부 색상만 편집할 수 있습니다.

수량 - 표시(예/아니요), 편집 가능(예/아니요)

제품의 수량을 설정하고, 수량과 관련된 규칙을 적용하고, 적절한 노드에서 수량과 관련된 정보 및 오류 메시지를 표시하는 구성입니다.

선택됨 - 예(노드 선택 표시) 또는 아니요(노드 선택이 보이지 않게 설정)

컨텍스트에 따라 선택할 수 있는 구성 옵션을 표시하는 구성입니다.

값 - 표시(예/아니요), 편집 가능(예/아니요)

특성 값을 설정하고, 특성과 관련된 규칙을 적용하고, 적절한 노드에서 관련된 정보 또는 오류 메시지를 표시하는 구성입니다.

i 주: 에이전트는 노드 수준에서 메시지를 설정하여 상태 변경에 대한 근거를 제공할 수 있습니다.

이벤트

구성 상태 모델 API 프레임워크를 사용하여 노드 상태를 관리합니다. 구성 상태 모델의 이벤트 프레임워크에서 다음 두 이벤트를 사용하여 이러한 상태를 활성화합니다.

- 로드 시 - 각 노드의 상태(가시성, 편집 가능성)는 처음에 예(예, 예)로 설정됩니다. 열림 상태는 로드 시 호출됩니다.
- 변경 시 - 이 함수는 사용자 인터페이스에서 노드 값이 제품 구성기 변경될 때마다 호출됩니다. 그러나 에서 수량 변경이 발생할 제품 구성기때는 이 상태가 호출되지 않습니다. 이러한 상태는 로드 시, 선택 중 또는 인스턴스가 트랜잭션에 다시 동기화되기 직전의 방법 중 하나로 프로그래밍 방식으로 설정할 수 있습니다

도우미 API 메서드

다음 도우미 API 메서드를 사용하여 모든 노드에서 상태를 읽고 설정할 수 있습니다.

상태 적용

구성 모델의 상태를 읽고 변경하기 위해 Getter 및 Setter 메서드를 사용하여 제품 관계 그룹, 제품 특성 및 제품 특성 옵션에 대한 표시 및 편집 가능한 상태를 설정합니다.

Getter 메서드

구성 노드의 상태와 함께 노드 경로를 가져옵니다.

- `getAllNodes()`: 노드 경로(코드 참조)와 모든 상태가 포함된 해당 상대 경로가 포함된 JSON을 반환합니다.
- `getNode(nodePath)`: 지정된 노드 경로에 대한 노드의 javascript 객체를 반환합니다(있는 경우).
- `getNodeDetails(nodePath)`: 지정된 노드 경로에 대한 모든 상태를 반환합니다(있는 경우).

설정기 메서드

- 제품 관계 그룹, 제품 특성 및 제품 특성 옵션에 대해 표시 및 편집 가능한 상태를 설정합니다.

- `setVisible`: 모든 수준에서 True/False
- `setVisible(##/##)`
- `setEditable`: 모든 수준에서 True/False
- `setEditable(True)`
- 구현 예:

```
var newHandler = configInstance.getNode(nodePath);
newHandler.setVisible(true, "This is a sample message for setVisible");
newHandler.setEditable(false, "This is a sample message for setEditable");
```

- 제안 및 사양의 수량을 설정합니다. `nodePath`는 제품을 결정하고 값은 설정할 수량입니다.

- `setQuantity(#)`;
- 구현 예:

```
var newHandler = configInstance.getNode(nodePath);
newHandler.setQuantity(value, "This is a sample message for setQuantity");
```

- 구성 옵션을 설정하여 선택된 항목을 확인합니다.

◦ `setChecked (#); #/###`

◦ 구현 예:

```
var nodePath =
  "QUADPLAYHO1/OPTIONALPRODUCTS/CONNECTEDC2/CONNECTEDC1/VIN"
var newHandler = configInstance.getNode(nodePath);
var newHandler.setChecked(true, "This is a sample message
  for setChecked")
```

• 입력 유형이 한 줄의 텍스트인 특성 노드에 대한 값을 설정합니다.

◦ `setValue(#);`

◦ 구현 예:

```
var nodePath =
  "QUADPLAYHO1/OPTIONALPRODUCTS/CONNECTEDC2/CONNECTEDC1/V
  IN"
var newHandler = configInstance.getNode(nodePath);
newHandler.setValue("9TKN332", "This is a sample message for
  setValue");
```

Getter 컨텍스트 변수 메서드

사용자 인터페이스 내에서 제품 구성기 컨텍스트 변수를 검색합니다.

- `getHeaderContextVariables()`: 모든 헤더 컨텍스트 변수의 목록을 반환합니다.
- `getHeaderContextVariableValue(contextVariable)`: 헤더에 있는 특정 컨텍스트 변수의 값과 표시 값을 반환합니다.
- `getLineContextVariables()`: 모든 라인 컨텍스트 변수의 목록을 반환합니다.
- `getLineContextVariableValue(nodePath, contextVariable)`: 라인에 있는 특정 컨텍스트 변수의 값을 반환합니다.

열린 상태 관리에 확장점 사용

의 상태 관리 열기확장점을 사용하여 제품 구성기에 표시되는 옵션을 제어합니다.

확장점을 사용하여 제품 구성기를 관리하기 위한 사용자 지정 스크립트를 호출할 수 있습니다.

관리자는 다음으로 이동하여 사용 가능한 열린 상태 관리 확장점에 액세스합니다. 모두 > 스크립팅된 확장점 을 클릭하고 확장점 목록에서 적절한 확장점을 선택하여 확인합니다.

상태 관리 확장점

확장점	설명
ConfigInstanceAPIImpl	변경 중 및 로드 시 명령에 대한 구성 인스턴스의 열린 상태 실행을 가져옵니다.
OpenStateValidation	변경 중 및 로드 시 구성 인스턴스에서 열린 상태 실행을 반환합니다.
SetOpenStateResponse	열린 상태 구성 인스턴스를 구성 인스턴스로 업데이트합니다.
OpenStateModelExtension	업데이트된 구성 인스턴스로 돌아가는 데 사용되는 메서드입니다. 고객은 프로세스 방법을 사용자 지정할 수 있습니다.

애플리케이션에서 사용자 역할 판매 및 주문 관리 할당

애플리케이션은 판매 및 주문 관리 역할을 사용하여 기능 및 역량에 대한 액세스를 제어합니다. 또한 역할은 데이터 보안을 위해 정보에 대한 액세스를 결정하고, 사용자를 식별하고, 조직에서 사용자가 수행하는 작업을 정의합니다.

역할 개요

역할은 다음을 포함하여 애플리케이션 사용자가 판매 및 주문 관리 사용할 수 있는 기능을 정의합니다.

- 제품 카탈로그 관리
- Pricing Management
- 리드 관리
- 기획 관리
- 견적 관리
- 판매 계약 관리
- 주문 관리

ServiceNow AI Platform 사용자 관리 기능을 통하여 사용자 및 그룹에 역할을 할당합니다.

- 사용자에게 역할을 할당하려면 [사용자에게 역할 할당을](#) 참조하십시오.
- 그룹에 역할을 할당하려면 [그룹에 역할 할당을](#) 참조하세요.

리드 관리 역할

다음 테이블의 역할은 리드 관리에 적용됩니다.

역할	설명
리드 에이전트 (sn_customerservice.csm_workspace_user)	리드를 식별, 육성 및 기회로 전환합니다. 리드를 생성하고, 읽고, 업데이트하고, 삭제합니다. 작업 공간에 액세스할 CSM 수 있습니다.
판매 에이전트 (sn_sales_common.sales_manager)	엔터티에 대한 액세스 권한이 있고 엔터티를 CSM 이끄는 역할입니다.
판매 운영 전문가 (sn_sales_common.sales_ops_specialist)	영업 운영의 효율성과 정확성을 향상시킵니다. 리드 엔터티에 대한 읽기 권한입니다. 조직의 판매 프로세스를 구성합니다.
리드 뷰어 (sn_prd_pm.product_catalog_viewer) (sn_csm_ctxrul_mgt.context_variable_viewer) (sn_csm_ctxrul_mgt.rule_matrix_viewer)	제품 오퍼링과 같은 제품 카탈로그 엔터티를 볼 수 있는 세분화된 역할입니다.
수석 작가	헤더 및 라인 항목과 같은 모든 리드 테이블에 대한 읽기 권한입니다.

기획 관리 역할

다음 테이블의 역할은 기획 관리에 적용됩니다. 역할에 관한 자세한 내용은 [기획 관리](#) 문서를 참조하십시오.

역할	설명
판매 에이전트 (sn_sales_common.sales_agent)	기회를 식별, 육성하고 성공적인 판매로 전환합니다. 기회를 생성하고, 읽고, 업데이트합니다.
판매 관리자 (sn_sales_common.sales_manager)	오픈 기회를 검토하고 판매 에이전트에게 할당합니다. 기회를 생성하고, 읽고, 업데이트합니다.
판매 운영 전문가 (sn_sales_common.sales_ops_specialist)	영업 운영의 효율성과 정확성을 향상시킵니다. 조직의 판매 프로세스를 구성합니다.
sn_opty_mgmt_core.opportunity_setup_viewer	판매 주기 및 스테이지에 액세스할 수 있는 세분화된 역할입니다.
sn_opty_mgmt_core.opportunity_setup_writer	판매 주기 및 스테이지에 액세스할 수 있는 세분화된 역할입니다.
sn_opty_mgmt_core.opportunity_viewer	헤더 및 라인 항목과 같은 모든 기회 테이블에 대한 읽기 권한입니다.
sn_opty_mgmt_core.opportunity_writer	헤더 및 라인 항목과 같은 모든 기회 테이블에 대한 읽기 권한입니다.

견적 관리 역할

다음 테이블의 역할은 견적 관리에 적용됩니다.

역할	설명
판매 에이전트 (sn_sales_common.sales_agent)	견적을 식별, 육성 및 성공적인 판매로 전환합니다.
판매 관리자 (sn_sales_common.sales_manager)	판매 에이전트 또는 판매 팀에 견적을 할당합니다.
판매 운영 전문가 (sn_sales_common.sales_ops_specialist)	영업 운영의 효율성과 정확성을 향상시킵니다. 판매 운영에서 판매 프로세스를 구성합니다.

판매 계약 관리 역할

역할	설명
판매 에이전트, 판매 관리자, 데이터 뷰어 sn_sales_agmt_core.sales_agreement_viewer	판매 계약, 판매 계약 라인 및 특성, 가격 목록 및 기타 테이블과 같은 관련 데이터에 대한 작업을 읽습니다.
판매 에이전트, 판매 관리자 sn_sales_agmt_core.sales_agreement_writer	판매 계약 및 판매 계약 라인에 대한 작업을 생성하고, 읽고, 업데이트합니다.

제품 카탈로그 관리 역할

다음 테이블의 역할은 제품 카탈로그 관리에 적용됩니다.

역할	설명
제품 카탈로그 매니저 (sn_prd_pm.product_catalog_manager)	제품, 서비스 및 자원 사양을 만들고, 읽고, 업데이트하고, 삭제합니다.
제품 카탈로그 관리자 (sn_prd_pm.product_catalog_admin)	제품, 서비스, 자원 사양, 특성 및 특성 옵션을 만들고, 읽고, 업데이트하고, 삭제합니다. 또한 카탈로그 엔터티를 익스포트 및 임포트하고 카탈로그 관련 시스템 속성을 설정할 수 있습니다.
제품 카탈로그 뷰어 (sn_prd_pm.product_catalog_viewer)	제품, 서비스, 자원 사양, 특성 및 특성 옵션에 대한 읽기 권한입니다.

Pricing Management 역할

다음 테이블의 역할은 Pricing Management에 적용됩니다.

역할	설명
가격 목록 관리자 (sn_csm_pricing.pricelist_administrator)	가격 책정 엔터티를 만들고, 업데이트하고, 읽습니다. 가격 책정 엔터티를 익스포트 및 임포트하고, 가격 책정 관련 시스템 속성을 설정 또는 편집하고, 트랜잭션 로그를 볼 수도 있습니다.
가격 목록 매니저 (sn_csm_pricing.pricelist_manager)	가격 책정 엔터티를 만들고, 업데이트하고, 읽습니다.
가격 목록 작성자 (sn_csm_pricing.pricelist_writer)	가격 책정 엔터티에 대한 읽기, 쓰기 및 삭제 권한이 있는 세분화된 역할입니다. 가격표 또는 비용 장부와 같은 가격 책정 엔터티를 삭제하려면 가격 책정 엔터티가 초안 상태여야 합니다.
판매 계약 가격 목록 작성기 (sales_agreement.pricelist_writer)	가격 책정 엔터티에 대한 읽기 및 생성 권한이 있는 세분화된 역할입니다. 만들기 권한은 백엔드 워크플로우를 통해서만 부여됩니다. 가격 목록에 대한 판매 계약 쓰기 권한만 있습니다. 판매 계약 작성자 역할 내에서 상속됩니다.
가격 목록 뷰어 (sn_csm_pricing.pricelist_viewer)	가격표, 가격표 라인, 비용 장부 및 비용 장부 라인과 같은 가격 책정 엔터티에 대한 읽기 권한이 있는 세분화된 역할입니다.

주문 관리 역할

주문 관리 은 다음 테이블의 역할을 사용하여 주문 관리, 서비스 주문 관리 및 폴아웃 관리의 애플리케이션 기능에 대한 액세스를 제어하고 관리합니다.

주문 관리 역할

역할	설명
주문 이행 관리자 (sn_ind_tmt_orm.order_fulfillment_manager)	제품 주문, 제품 주문 작업, 서비스 주문 및 자원 주문에 대한 권한을 보고 편집합니다. 이 역할을 가진 이행 관리자는 주문 폴아웃 기록을 볼 수 있지만 편집할 수는 없습니다.

주문 관리 역할

역할	설명
	주문 이행 관리자는 주문을 받고, 주문 라인 항목을 검토하고, 주문이 이행될 준비가 되었는지 확인한 다음 승인합니다.
주문 이행 에이전트 (sn_ind_tmt_orm.order-fulfillment_agent)	<p>제품 주문, 제품 주문 작업, 서비스 주문 및 자원 주문에 대한 액세스 권한을 봅니다.</p> <p>이 역할을 가진 에이전트는 주문 폴아웃 기록을 볼 수 있지만 편집할 수는 없지만 제품 주문 작업의 일부 필드를 편집할 수 있습니다. 주문 이행 관리자가 주문을 승인하면 에이전트가 다음 이행 작업을 수행합니다. 이 역할에는 주문 뷰어 [order_view] 역할도 포함됩니다.</p>
주문 승인자 (order_approver)	<p>고객 주문 및 제품 카탈로그 데이터에 대한 액세스 권한을 확인합니다. 이 역할을 가진 사용자는 고객 주문을 승인할 수 있지만 주문 이행 관리자 또는 주문 이행 에이전트가 수행하는 것과 같은 주문 생성, 업데이트 또는 삭제는 할 수 없습니다. 이 역할에는 주문 뷰어 (order_view) 역할도 포함됩니다.</p>
주문 뷰어 (order_viewer)	<p>고객 주문, 제품 주문, 제품 주문 작업, 서비스 주문 및 자원 주문에 대한 액세스 권한을 봅니다.</p> <p>또한 제품 카탈로그 데이터에 액세스하려면 주문 뷰어에게 sn_prd_pm.product_catalog_viewer 역할을 부여해야 합니다.</p> <p>i 주: 주문 승인자 및 주문 뷰어 역할은 수수료가 수반되는 주문 관리 비즈니스 이해 관계자 역할에 포함됩니다. 조직에 적절한 권리가 있는지 확인하지 않고 사용자에게 이러한 역할을 할당하지 마십시오. 자세한 내용은 비즈니스 이해 관계자 활성화 문서를 참조하십시오.</p>
이행 뷰어 (sn_ind_tmt_orm.fulfillment_viewer)	<p>주문 작업, 도메인 주문, 제품 주문, 자원 주문 및 서비스 주문과 같은 이행 테이블에 대한 읽기 권한이 있는 세분화된 역할입니다.</p>
이행 작성자 (sn_ind_tmt_orm.fulfillment_writer)	<p>주문 작업, 도메인 주문, 제품 주문, 자원 주문 및 서비스 주문과 같은 이행 테이블에 대한 읽기 및 쓰기 권한이 있는 세분화된 역할입니다. 이 역할에는 이행 뷰어 (sn_ind_tmt_orm.fulfillment_viewer) 역할이 포함됩니다.</p>
주문 에이전트 (sn_ind_tmt_orm.order_agent)	<p>주문, 주문 라인 및 주문 라인 특성을 생성, 편집, 보기 및 삭제할 수 있는 권한과 작업을 볼 수 있는 권한을 가진 가상 사용자 역할입니다.</p>
주문 관리자 (sn_ind_tmt_orm.order_admin)	<p>주문 에이전트 역할과 동일한 권한을 가진 가상 사용자 역할(주문, 주문 라인 및 주문 라인 특성</p>

주문 관리 역할

역할	설명
	생성, 편집, 보기, 삭제, 작업 보기 권한)입니다. 또한 이 역할은 주문을 구성하고 승인할 수 있습니다.

서비스 주문 관리 역할

역할	설명
서비스 주문 관리자 (sn_ind_tmt_orm.service_order_manager)	서비스 주문 요청, 서비스 주문, 자원 주문 및 관련 이행 작업을 보고 편집합니다. 이 역할을 가진 관리자는 주문 폴아웃 기록을 볼 수 있지만 편집할 수는 없습니다. 서비스 주문 관리자는 외부 서비스 주문 요청을 검토하고, 서비스 주문 라인 항목을 검토하고, 서비스 주문이 이행될 준비가 되었는지 확인한 다음, 승인할 수 있습니다.
서비스 주문 에이전트 (sn_ind_tmt_orm.service_order_agent)	서비스 주문 요청, 서비스 주문, 자원 주문 및 관련 이행 작업에 대한 액세스 권한을 봅니다. 서비스 주문 에이전트는 서비스 주문 작업의 일부 필드를 편집할 수 있습니다. 서비스 주문 이행 관리자가 서비스 주문을 승인하면 에이전트가 다음 작업을 수행합니다. 이 역할에는 주문 뷰어(order_view) 역할도 포함됩니다.

폴아웃 관리 역할

역할	설명
폴아웃 매니저 (sn_fallout_mgmt.fallout_manager)	폴아웃 기록을 생성, 보기, 할당 및 편집합니다. 이 역할을 가진 관리자는 주문 작업과 도메인 주문도 볼 수 있습니다.
폴아웃 에이전트 (sn_fallout_mgmt.fallout_agent)	폴아웃 기록을 봅니다. 이 역할을 가진 에이전트는 폴아웃 기록의 상태를 업데이트하고 관련 작업 메모를 생성할 수도 있습니다.

비즈니스 포털 구성

관리자는 고객이 에서 제품을 찾아보고 주문을 생성할 수 있도록 비즈니스 포털(sn_b2b_portal)을 구성할 수 있습니다 판매 및 주문 관리.

구성 개요

1. 비즈니스 포털을 설정하려면 애플리케이션 관리자를 사용하여 다음 플러그인을 지정된 순서대로 설치하십시오.
 - a. 주문 관리 포털: sn_ord_mgmt_portal
 - b. 제품 카탈로그 관리 포털: sn_prd_pm_portal
 - c. 고객 서비스 포털: sn_csm_portal
 - d. 비즈니스 포털: sn_b2b_portal
 - e. 고객 포털의 UI 구성요소: sn_ciwf_ui_cmpnt
 - f. 판매 카트 플러그인: sn_sales_cart

2. 비즈니스 포털 사용

고객이 제품을 찾아보고 주문을 생성할 수 있도록 비즈니스 포털(sn_b2b_portal)을 활성화합니다.

3. (선택 사항) 셀프 서비스 주문 케이스 관리용 앱 설치

비즈니스 포털의 주문 케이스를 관리하기 위해 고객에게 제공하려는 셀프 서비스 옵션에 따라 필요한 플러그인을 설치합니다.

비즈니스 포털 사용

관리자는 고객이 제품을 찾아보고 주문을 생성할 수 있도록 비즈니스 포털(sn_b2b_portal)을 활성화할 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

비즈니스 포털 및 판매 및 주문 관리 셀프 서비스 개선 사항을 설정하려면 먼저 앱 스토어에서 사용할 수 있는 비즈니스 포털 플러그인을 설치합니다.

자세한 내용은 [비즈니스 포털 구성](#) 문서를 참조하십시오.

프로시저

1. 에서 다음을 선택합니다.CSM 구성 가능 작업 공간 모두 > 포털.
2. 선택 비즈니스 포털.
3. 비활성 상자의 선택을 취소합니다.
4. 저장을 선택합니다.
비즈니스 포털이 활성화됩니다.

비즈니스 포털에 대한 업그레이드 후 주문 마이그레이션

고객이 비즈니스 포털에서 카트에 추가한 제품을 잃지 않도록 초안 프록시 주문 카트를 새 판매 카트로 마이그레이션합니다

시작하기 전에

판매 카트 애플리케이션이 설치되었는지 확인하십시오. 자세한 내용은 [판매 카트 설치](#) 문서를 참조하십시오.

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

- i** 주: 비즈니스 포털을 사용하고 릴리스로 Zurich 업그레이드하려면 판매 카트 애플리케이션을 설치한 후 예약된 작업을 실행해야 *Migrate proxy orders to sales cart* 합니다. 이 작업은 초안 프록시 주문 카트를 새 판매 카트로 마이그레이션하고 고객이 비즈니스 포털에서 카트에 추가된 제품을 손실하지 않도록 방지합니다.

Migrate proxy orders to sales cart 예약된 작업은 다음 작업을 수행합니다.

- 고객의 기존 카트에서 새 판매 카트로 항목을 마이그레이션합니다.
- 판매 카트 테이블에 카트 관련 기록 작성
- 속성 값을 아니오로 업데이트합니다. `sn_sales_cart.show_cart_migration_msg`

이 작업을 실행할 때까지 비즈니스 포털의 고객에게 다음 메시지가 표시됩니다.

```
### [redacted] ### [redacted]. [redacted] ### [redacted].
```

프로시저

1. 선택 모두 > 시스템 정의 > 예약된 작업.
2. 예약된 작업 페이지의 검색 필드에 `### ### ## ### #####` 입력합니다.
3. 작업을 선택합니다.
4. 예약된 스크립트 실행 페이지에서 지금 실행을 선택합니다.

판매 카트 설치

관리자 역할이 있으면 판매 카트 플러그인(`sn_sales_cart`)을 설치할 수 있습니다. 이 애플리케이션은 관련 ServiceNow[#] Store 애플리케이션 및 플러그인이 아직 설치되어 있지 않으면 이를 설치합니다.

시작하기 전에

- 애플리케이션 및 관련된 모든 ServiceNow Store 애플리케이션에 유효한 ServiceNow 권리가 있어야 합니다. 자세한 내용은 다음을 참조하십시오. [에 대한 권리 가져오기 ServiceNow 제품 또는 애플리케이션](#) .
- 종속성, 라이선싱 또는 구독 요구 사항, 릴리스 호환성에 관한 내용은 의 [판매 카트](#) 목록을 검토하십시오 ServiceNow Store .

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

다음 항목이 `sn_sales_cart`(Sales Cart 플러그인)과 함께 설치됩니다.

- 역할
- 예약된 작업
- 테이블

자세한 내용은 [판매 카트와 함께 설치되는 구성요소](#) 문서를 참조하십시오.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 애플리케이션 > 모든 사용 가능 애플리케이션 > 모두.
2. 필터 기준 및 검색 창을 사용하여 Sales Cart 플러그인(`sn_sales_cart`)을 찾습니다.

애플리케이션 이름 또는 ID로 애플리케이션을 검색할 수 있습니다. 애플리케이션을 찾을 수 없는 경우 ServiceNow Store에서 요청해야 할 수 있습니다.

사용할 수 있는 버전 목록이 표시됩니다.

3. 목록에서 버전을 선택하고 설치를 선택합니다.

표시되는 설치 세부 정보 검토 대화 상자에서 애플리케이션과 함께 설치되는 모든 종속성이 나열됩니다.

4. 프롬프트가 표시되면 ServiceNow Store에 연결되는 해당 링크를 따라 종속성을 위한 모든 추가 권리를 얻습니다.

5. 옵션: 데모 데이터를 사용할 수 있고 이를 설치하려면 데모 데이터 로드 확인란을 선택합니다. 데모 데이터는 일반적인 사용 사례에 대한 애플리케이션 기능을 설명하는 샘플 기록입니다. 개발 또는 테스트 인스턴스에서 애플리케이션을 처음 설치할 때 데모 데이터를 로드합니다.

6. 설치를 선택합니다.

다음에 수행할 작업

샘플 로고는 기본적으로 판매 카트 PDF에 적용됩니다. 로고를 사용자 지정하고 추가하려면 문서를 참조하십시오 [판매 카트 PDF에 로고 추가](#).

판매 카트 PDF에 로고 추가

영업 카트 요약 PDF에 회사 로고를 사용자 지정하고 포함하여 브랜딩과 기업 아이덴티티 표준의 일관성을 유지합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 정의 > 테이블.
2. 이름 검색 필드에 db_image 테이블을 입력하고 이미지 테이블을 선택합니다.
3. 테이블 상세 정보 페이지의 관련 링크 섹션에서 목록 표시를 선택합니다.
4. 이름 검색 필드에 sn_sales_cart.sales_cart_download_logo.png 입력하고 기록을 선택합니다.
5. 애플리케이션 범위에 대한 메시지가 나타나면 여기를 선택하여 기록을 편집할 수 있습니다.
6. 이미지 필드 옆에 있는 업데이트를 선택하여 로고를 업데이트합니다.
 - a. 이미지 필드 옆에 있는 업데이트를 선택합니다.
 - b. 파일 선택 단추를 선택하고 컴퓨터에서 사용할 이미지 파일을 선택합니다.
 - c. 확인을 선택합니다.
7. 이미지 페이지에서 로고 파일이 성공적으로 업로드되었는지 확인합니다.

i 주: 애플리케이션 범위를 다시 변경해야 할 수 있습니다.

8. 업데이트를 선택합니다.

판매 카트 애플리케이션에 대한 데이터 보존 및 테이블 정리 정책 수정

기본 데이터 보존 및 테이블 정리 정책은 미리 정의된 조건에 따라 판매 카트 애플리케이션에서 기록을 자동으로 삭제합니다. 이러한 조건을 조직의 정책에 맞게 수정할 수 있습니다.

기본적으로 완료 상태의 기록은 다음 조건 중 하나를 충족하는 경우 판매 카트 [sn_sales_cart] 테이블에서 삭제됩니다.

- 6개월이 넘은 기록
- 6개월 이상 업데이트되지 않은 기록

예상되는 로드 및 볼륨에 따라 데이터 보존 및 테이블 정리 빈도를 수정합니다. 자세한 내용은 [ATF 테스트 결과에 대한 데이터 보존 정책 수정](#) 문서를 참조하십시오.

관련 정보

[테이블 정리](#)

[Autoflush 양식](#)

판매 카트의 사용 약관 수정

비즈니스 포털의 CartTermsAndCo 문서 템플릿 블록에 주문 체크아웃 사용 약관을 추가합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

판매 카트 데모 템플릿 및 판매 카트 사용 약관 기본 문서 템플릿의 CartTermsAndCo 문서 템플릿 블록은 카트 요약 PDF에 사용 약관을 표시하거나 체크 아웃하는 동안 각각 사용됩니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 문서 템플릿 > 문서 템플릿 블록.
2. **CartTermsAndCo**를 선택합니다.
3. 문서 템플릿 블록 콘텐츠 관련 목록에서 기록을 선택합니다.
4. 애플리케이션 범위에 대한 메시지가 나타나면 여기를 선택하여 기록을 편집할 수 있습니다.
5. 본문 섹션에 사용 약관을 추가합니다.
6. 업데이트를 선택합니다.

관련 정보

[문서 템플릿](#)

[문서 템플릿에서 블록 콘텐츠 생성](#)

비즈니스 포털에 셀프 서비스 주문 케이스 관리용 앱 설치

비즈니스 포털의 주문 케이스를 관리하기 위해 고객에게 제공하려는 셀프 서비스 옵션에 따라 필요한 플러그인을 설치합니다.

고객이 비즈니스 포털에서 주문 케이스를 생성하고 볼 수 있도록 하기 위해 설치해야 ServiceNow Store 하는 앱은 다음과 같습니다.

- 주문 케이스 셀프 서비스 [sn_ord_case_ss]
- 주문 케이스 플레이북 [sn_ord_case_pb]

이 플러그인은 다음 의존성을 가집니다.

- 고객 서비스 포털 [com.snc.customer_service_portal]
- 주문 운영 케이스 관리 [sn_order_case]
- Customer Service Management를 위한 플레이북 [sn_csm_playbook]

고객이 비즈니스 포털에서 주문 케이스만 볼 수 있도록 하려면 [sn_ord_case_pb] 플러그인을 설치할 주문 케이스 플레이북 필요가 없으며 Customer Service Management를 위한 플레이북 [sn_csm_playbook] 플러그인도 필요하지 않습니다.

또한 고객이 액세스할 수 있도록 비즈니스 포털을 활성화해야 합니다. 비즈니스 포털은 기본적으로 비활성 상태입니다. 자세한 내용은 [비즈니스 포털 구성](#) 문서를 참조하십시오.

주문 케이스 셀프 서비스 설치

관리자 역할이 있으면 애플리케이션(sn_ord_case_ss)을 주문 케이스 셀프 서비스 설치할 수 있습니다.

시작하기 전에

- 애플리케이션 및 관련된 모든 ServiceNow Store 애플리케이션에 유효한 ServiceNow 권리가 있어야 합니다. 자세한 내용은 다음을 참조하십시오. [예 대한 권리 가져오기 ServiceNow 제품 또는 애플리케이션](#).
- 다음 항목 검토: [주문 케이스 셀프 서비스](#) 종속성, 라이선싱 또는 구독 요구 사항, 릴리스 호환성에 대한 자세한 내용은 다음을 참조하십시오 ServiceNow Store .

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

i 주: 애플리케이션에서 데모 데이터를 사용할 수 없습니다 주문 케이스 셀프 서비스 .

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 애플리케이션 > 모든 사용 가능 애플리케이션 > 모두.
2. 주문 케이스 셀프 서비스 필터 기준 및 검색 창을 사용하여 애플리케이션(sn_ord_case_ss)을 찾습니다.

애플리케이션 이름 또는 ID로 애플리케이션을 검색할 수 있습니다. 애플리케이션을 찾을 수 없는 경우 ServiceNow Store에서 요청해야 할 수 있습니다.

설치 버튼 옆에 있는 목록에 사용할 수 있는 버전이 표시됩니다.

3. 목록에서 버전을 선택하고 설치를 선택합니다.

표시되는 설치 세부 정보 검토 대화 상자에서 애플리케이션과 함께 설치되는 모든 종속성이 나열됩니다.

4. 프롬프트가 표시되면 ServiceNow Store에 연결되는 해당 링크를 따라 종속성을 위한 모든 추가 권리를 얻습니다.
5. 설치를 선택합니다.

주문 케이스 플레이북 설치

관리자 역할이 있으면 애플리케이션(sn_ord_case_pb)을 주문 케이스 플레이북 설치할 수 있습니다.

시작하기 전에

- 애플리케이션 및 관련된 모든 ServiceNow Store 애플리케이션에 유효한 ServiceNow 권리가 있어야 합니다. 자세한 내용은 다음을 참조하십시오. [예 대한 권리 가져오기 ServiceNow 제품 또는 애플리케이션](#) .
- 다음 항목 검토: [주문 케이스 플레이북](#) 종속성, 라이선싱 또는 구독 요구 사항, 릴리스 호환성에 대한 자세한 내용은 다음을 참조하십시오 [ServiceNow Store](#) .

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

i 주: 애플리케이션에서 데모 데이터를 사용할 수 없습니다 주문 케이스 플레이북 .

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 애플리케이션 > 모든 사용 가능 애플리케이션 > 모두.
2. 필터 기준 및 검색 창을 사용하여 애플리케이션(sn_ord_case_pb)을 주문 케이스 플레이북 찾습니다.

애플리케이션 이름 또는 ID로 애플리케이션을 검색할 수 있습니다. 애플리케이션을 찾을 수 없는 경우 ServiceNow Store에서 요청해야 할 수 있습니다.

설치 버튼 옆에 있는 목록에 사용할 수 있는 버전이 표시됩니다.

3. 목록에서 버전을 선택하고 설치를 선택합니다.

표시되는 설치 세부 정보 검토 대화 상자에서 애플리케이션과 함께 설치되는 모든 종속성이 나열됩니다.

4. 프롬프트가 표시되면 ServiceNow Store에 연결되는 해당 링크를 따라 종속성을 위한 모든 추가 권리를 얻습니다.
5. 설치를 선택합니다.

파트너 관계 관리 구성

PRM 에서 ServiceNow[#] Store (com.snc.partner_relationship_management) 애플리케이션을 설치하면 기업이 파트너를 고용하고 판매 주기를 개선할 수 있습니다.

엔터프라이즈 파트너 관리자(sn_prm.enterprise_partner_admin), 엔터프라이즈 파트너 에이전트(sn_prm.enterprise_partner_agent) 등과 같은 다양한 역할을 가진 관리자와 사용자는 다음 구성 작업을 완료하여 애플리케이션을 설정해야 파트너 관계 관리 합니다.

PRM 설정

이 테이블에서는 파트너 관계 관리에 필요한 구성 작업과 그 설명을 설명합니다.

작업	설명	역할
파트너 관계 관리 설치	ServiceNow Store에서 파트너 관계 관리 애플리케이션을 설치합니다.	관리자
파트너 관계 관리의 역할 및 구성요소	서로 다른 PRM 엔터티에 기능 역할을 할당합니다.	관리자

PRM 설정

이 테이블에서는 파트너 관계 관리에 필요한 구성 작업과 그 설명을 설명합니다.

작업	설명	역할
파트너 관계 관리를 위한 데이터 모델	와 함께 PRM설치되는 다양한 테이블에 데이터를 구성하고 추가합니다.	<ul style="list-style-type: none"> 관리자 엔터프라이즈 파트너 관리자 (sn_prm.enterprise_partner_admin)

파트너 관계 관리 설치

ServiceNow Store 애플리케이션 및 플러그인과 파트너 관계 관리 관련된 데모 데이터 및 설치와 함께 플러그인 (com.snc.partner_relationship_management)을 설치합니다.

시작하기 전에

- 애플리케이션 및 관련된 모든 ServiceNow Store 애플리케이션에 유효한 ServiceNow 권리가 있어야 합니다. 자세한 내용은 다음을 참조하십시오. [예 대한 권리 가져오기 ServiceNow 제품 또는 애플리케이션](#) .

권리에 따라 설치 후 데모 데이터를 설치해야 합니다. 데모 데이터는 일반적인 사용 사례에 대한 애플리케이션 기능을 설명하는 샘플 기록으로 구성됩니다.

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

다음 항목이 파트너 관계 관리 앱과 함께 설치됩니다.

- 플러그인
- 스토어 애플리케이션
- 역할
- 테이블

애플리케이션과 함께 설치되는 구성요소 보기에 대한 자세한 내용은 [애플리케이션과 함께 설치된 구성요소 찾기](#) 를 참조하십시오.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 애플리케이션 > 모든 사용 가능 애플리케이션 > 모두.
2. 파트너 관계 관리 필터 기준 및 검색 창을 사용하여 애플리케이션 (com.snc.partner_relationship_management)을 찾습니다.
3. 애플리케이션 설치 대화 상자에서 애플리케이션 의존성을 검토합니다.

종속 플러그인과 애플리케이션은 설치되어 있거나, 현재 설치되어 있거나, 설치해야 하는 경우 나타납니다. 플러그인 또는 애플리케이션을 설치해야 하는 경우 이를 먼저 설치해야 파트너 관계 관리를 설치할 수 있습니다.

4. 데모 데이터를 설치하려면 사용 권리에 따라 다음 중 하나를 수행합니다.

데모 데이터 설치 작업	설명
데모 데이터를 사용할 수 있고 이를 설치하려는 경우	<p>a. 데모 데이터 로드 옵션을 선택합니다.</p> <p>b. 설치를 선택합니다.</p> <div style="background-color: #e0f2f7; padding: 5px; border: 1px solid #ccc;"> <p>중요사항: 설치 중에 데모 데이터를 로드하지 않으면 나중에 로드할 수 없습니다.</p> </div>
데모 데이터 로드 옵션을 사용할 수 없지만 데모 데이터를 원하는 경우	<p>설치 파트너 관계 관리 후 데모 데이터를 로드합니다.</p> <p>a. 설치합니다 파트너 관계 관리 (com.snc.partner_relationship_management).</p> <p>b. 모두로 이동하여 필터에 v_plugin.list를 입력합니다.</p> <p>c. 시스템 플러그인 목록에서 파트너 관계 관리 플러그인을 검색합니다.</p> <p>d. 시스템 플러그인 파트너 관계 관리 데이터 모델 창의 관련 링크 아래에서 데모 데이터만 설치를 선택합니다.</p>

결과

애플리케이션을 성공적으로 설치 파트너 관계 관리 했습니다.

관련 정보

[파트너 관계 관리의 역할 및 구성요소](#)

[파트너 관계 관리를 위한 데이터 모델](#)

파트너 관계 관리의 역할 및 구성요소

애플리케이션은 파트너 관계 관리 역할을 사용하여 정보에 대한 액세스를 제공하고, 내부 및 외부 사용자를 식별하고, 데이터 보안을 유지관리하고, 엔터프라이즈와 채널 파트너 간에 다양한 유형의 관계를 설정합니다.

플러그인(com.snc.partner_relationship_management)에는 PRM 일련의 기능적이고 세분화된 역할이 제공되며, 각 역할에는 쿼리를 제기하고 해결할 수 있는 다양한 수준의 액세스 권한이 있습니다.

이 PRM 애플리케이션은 엔터프라이즈 및 채널 파트너 에코시스템의 일부인 사용자에게 액세스 권한과 권한을 제공합니다.

기능적이고 세분화된 역할

기능 역할은 승인된 관련 당사자에게 엔터프라이즈 및 채널 파트너 구성원에 대한 액세스 권한을 제공하는 데 도움이 됩니다. 세분화된 모델은 관련 엔터프라이즈 또는 채널 파트너 엔터티에 필요한 수준의 액세스 권한을 부여하여 데이터를 보호하는 데 도움이 됩니다. 이 기능을 사용하면 각 역할은 특정 정보에 대한 사용자의 액세스를 결정하는 일련의 권한 또는 책임과 연결됩니다.

개인에게 권한을 부여하는 세분화된 정책을 설정해 자신의 작업을 효율적이고 효과적으로 수행하여 고객 경험을 개선할 수 있습니다.

역할 및 설명

기능 역할은 여러 엔터티에 액세스해야 하는 기능을 수행하는 데 필요한 세분화된 역할 집합입니다. 다음 표에는 이 역할에 대한 파트너 관계 관리 기능 역할이 나열되어 있습니다.

기능 역할
기능 역할 목록 및 해당 설명입니다.

역할	설명	포함하는 역할
엔터프라이즈 파트너 관리자 (sn_prm.enterprise_partner_admin)	파트너 엔터프라이즈의 관리자인 사용자입니다.	<ul style="list-style-type: none"> sn_service_org.작가 sn_prm.channel_partner_writer sn_prm.partner_program_writer sn_prm.partner_program_rel_writer sn_customerservice.csm_workspace_user
엔터프라이즈 파트너 관계 관리자 (sn_prm.enterprise_partner_rel_manager)	기업에 속하며 파트너 계층 구조와 연결된 케이스 관리를 담당하는 기고자입니다.	<ul style="list-style-type: none"> sn_bus_loc.location_relationship_manager sn_prm.partner_data_viewer sn_customerservice.csm_workspace_user
엔터프라이즈 파트너 에이전트 (sn_prm.enterprise_partner_agent)	기업에 속하며 파트너 케이스(행)을 담당하는 이행자입니다.	<ul style="list-style-type: none"> sn_customerservice_agent sn_prm.partner_data_viewer
파트너 관리자 (sn_prm.external_partner_manager)	파트너 엔터티에 속하며 플랫폼에서 파트너 계층 구조와 연결된 케이스를 보고할 책임이 있는 기고자입니다.	<ul style="list-style-type: none"> sn_customerservice.svc_location_manager sn_prm.partner_data_viewer
파트너 어소시에이트 (sn_prm.external_partner_associate)	파트너 엔터티에 속하며 플랫폼에서 파트너와 연결된 케이스를 보고할 책임이 있는 기고자입니다.	<ul style="list-style-type: none"> sn_customerservice.service_organization_c sn_prm.partner_data_viewer

다음 표에는 이 역할과 함께 파트너 관계 관리설치되는 세분화된 역할이 나열되어 있습니다.

세분화된 역할
세분화된 역할 및 해당 설명의 목록입니다.

역할	설명	상속된 역할
채널 파트너 작성자 (sn_prm.channel_partner_writer)	이 역할은 채널 파트너 테이블에 대한 세분화된 편집 권한을 제공합니다.	파트너 데이터 뷰어 (sn_prm.partner_data_viewer)
파트너 프로그램 작성자 (sn_prm.partner_program_writer)	이 역할은 파트너 프로그램 테이블에 대한 세분화된 편집 권한을 제공합니다.	파트너 데이터 뷰어 (sn_prm.partner_data_viewer)

세분화된 역할
 세분화된 역할 및 해당 설명의 목록입니다.

역할	설명	상속된 역할
파트너 프로그램 관계 작성자 (sn_prm.partner_program_rel_writer)	이 역할은 파트너 프로그램 관계 테이블에 대한 세분화된 편집 권한을 제공합니다.	파트너 데이터 뷰어 (sn_prm.partner_data_viewer)
파트너 데이터 뷰어 (sn_prm.partner_data_viewer)	이 역할은 채널 파트너, 파트너 프로그램 및 파트너 프로그램 관계 테이블에 대한 세분화된 읽기 권한을 제공합니다.	해당 사항 없음
경험(sn_prm.partner_ui)	이 역할은 조직 직원에게 세분화된 액세스 권한을 제공하여 모든 사용자 인터페이스에서 일관된 경험을 보장합니다. ⓘ 주: ServiceNow 플랫폼 CSM 구성 가능 작업 공간 및 파트너 포털에서 모듈을 보려면 파트너 관계 관리 경험 역할을 다른 역할에 수동으로 상속해야 합니다.	해당 사항 없음

관련 정보

[파트너 관계 관리 설치](#)

[파트너 관계 관리를 위한 데이터 모델](#)

역할에 책임 **PRM** 추가

책임은 사용자를 지원하는 역할 또는 기능을 설명합니다. 책임 정의를 사용하여 두 파트너 엔터티 간에 관계를 생성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prm.enterprise_rel_manager, sn_prm.external_partner_associate 또는 sn_prm.external_partner_manager

이 태스크 정보

관련 당사자 구성은 엔터티와 조직 또는 사용자 간 관계의 제목을 정의합니다. 또한 이러한 구성을 사용하면 관련 당사자 유형을 책임 정의와 연결하여 필요에 따라 액세스 권한을 부여할 수 있습니다.

관련 당사자 및 이들의 기본 책임
 역할 유형 및 관련 기본 책임 목록입니다.

유형	기본 책임
엔터프라이즈 파트너 관계 관리자 (sn_prm.enterprise_partner_rel_manager)	위치 관계 관리자 (sn_bus_loc.location_relationship_manager)
외부 파트너 어소시에이트 (sn_prm.external_partner_associate)	위치 기고자 (sn_customerservice.service_organization_contributor)

관련 당사자 및 이들의 기본 책임
역할 유형 및 관련 기본 책임 목록입니다.

유형	기본 책임
외부 파트너 관리자 [sn_prm.external_partner_manager]	위치 관리자 기고자 [sn_customerservice.svc_location_manager_contributor]

i 주: 기본 책임은 com.snc.business_location(Business Location) 플러그인과 함께 자동으로 설치됩니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 파트너 관계 관리 > 채널 파트너.
2. 채널 파트너 기록을 열고 요구 사항에 따라 외부 직원 구성원 또는 엔터프라이즈 파트너 관계 관리자를 추가합니다.

작업	설명
외부 직원 구성원 등록	<p>a. 채널 파트너 기록에서 외부 파트너 직원 등록을 선택합니다.</p> <p>b. 사용자와 연결하려는 역할 유형 (외부 파트너 관리자 또는 외부 파트너 연결)을 선택합니다.</p> <p>c. 제출을 선택합니다.</p> <p>역할 유형과 구성원 등록 필드에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 회원 등록 양식.</p>
엔터프라이즈 파트너 관계 관리자 등록	<p>a. 채널 파트너 기록의 구성원 관련 목록에서 편집을 선택하여 엔터프라이즈 구성원을 채널 파트너로 추가합니다.</p> <p>b. 사용자와 연결된 기록을 열고 서비스 조직 구성원 책임 관련 목록에서 새로 만들기를 선택합니다.</p> <p>c. 유형 필드에 역할 이름을 입력하여 역할에 책임을 할당합니다.</p> <p>d. 제출을 선택합니다.</p>

기록면역

결과

외부 직원 구성원 또는 엔터프라이즈 파트너 관계 관리자가 등록됩니다.

파트너 관계 관리를 위한 데이터 모델

파트너 관계 관리 데이터 모델은 채널 파트너와 프로그램 간의 관계를 매핑하는 프레임워크를 제공합니다.

채널 파트너 [sn_prm_channel_partner] 및 파트너 프로그램 [sn_prm_partner_program] 테이블에 데이터를 추가하고 파트너 프로그램 관계 [sn_prm_partner_program sn_prm_partner_program_relationship] 테이블에서 두 테이블 간에 관계를 생성합니다.

데이터 모델에 대한 **PRM** 구성 작업
파트너 관계 관리 테이블의 작업 목록 및 설명입니다.

작업	역할	설명
채널 파트너 테이블 구성	<ul style="list-style-type: none"> 엔터프라이즈 관리자 (sn_prm.enterprise_partner_admin) 채널 파트너 작성자 (sn_prm.channel_partner_writer) 	채널 파트너와 관련된 정보를 관리합니다.
파트너 프로그램 테이블 구성	<ul style="list-style-type: none"> 엔터프라이즈 관리자 (sn_prm.enterprise_partner_admin) 파트너 프로그램 작성자 (sn_prm.partner_program_writer) 	채널 파트너가 구조화된 프로그램에 참여하여 고객 관계를 구축할 수 있도록 합니다.
파트너 프로그램 관계 테이블 구성	<ul style="list-style-type: none"> 엔터프라이즈 관리자 (sn_prm.enterprise_partner_admin) 파트너 프로그램 관계 작성자 (sn_prm.partner_program_rel_writer) 	채널 파트너와 파트너 프로그램 간의 관계를 설정합니다.

관련 정보

[파트너 관계 관리 설치](#)

[파트너 관계 관리의 역할 및 구성요소](#)

채널 파트너 테이블 구성

파트너 관계 관리 애플리케이션을 사용하면 채널 파트너 [sn_prm_channel_partner] 테이블을 사용하여 채널 파트너와 관련된 정보를 관리하고 저장할 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prm.enterprise_partner_admin 또는 sn_prm.channel_partner_writer

이 태스크 정보

채널 파트너 [sn_prm_channel_partner] 테이블은 외부 비즈니스 위치의 확장입니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 파트너 관계 관리 > 채널 파트너.
2. 새로 만들기를 선택하여 채널 파트너 등록 세부 정보 양식을 엽니다.
3. 양식에서 필드를 채웁니다.
채널 파트너 테이블의 필드와 해당 설명에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 [채널 파트너 테이블 필드](#).
4. 제출을 선택합니다.

파트너 프로그램 테이블 구성

파트너 관계 관리 이 애플리케이션을 사용하면 채널 파트너가 파트너 프로그램 [sn_prm_partner_program] 테이블을 사용하여 수익을 창출하고, 시장 도달 범위를 넓히고, 고객 관계를 구축하도록 설계된 구조화된 이니셔티브에 참여할 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prm.partner_program_writer 또는 sn_prm.enterprise_partner_admin

이 태스크 정보

파트너 프로그램은 다양한 참가자에 대한 역할, 책임 및 혜택을 정의합니다. 파트너 프로그램의 예로는 리셀러 프로그램, MSP(관리형 서비스 공급자) 프로그램, ATP(공인 교육 파트너) 프로그램 등이 있습니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 파트너 관계 관리 > 파트너 프로그램.
2. 새로 만들기를 선택하여 파트너 프로그램 기록을 엽니다.
3. 양식에서 필드를 채웁니다.
파트너 프로그램 테이블의 필드와 설명에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [파트너 프로그램 테이블 필드](#).
4. 제출을 선택합니다.

파트너 프로그램 관계 테이블 구성

파트너 관계 관리 애플리케이션을 사용하여 채널 파트너와 파트너 프로그램 간의 관계를 설정할 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prm.enterprise_partner_admin 또는 sn_prm.partner_program_rel_writer

이 태스크 정보

파트너 프로그램 관계 [sn_prm_partner_program_relationship] 테이블을 사용하여 채널 파트너를 다양한 구조적 이니셔티브 또는 프로그램에 연결합니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 파트너 관계 관리 > 파트너십.
2. 새로 만들기를 선택하여 파트너십 기록을 엽니다.
3. 양식에서 필드를 채웁니다.
파트너 프로그램 관계 테이블의 필드와 설명에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [파트너 프로그램 관계 테이블 필드](#).
4. 제출을 선택합니다.

파트너 작업 공간

파트너 관리자, 에이전트, 매니저는 파트너 작업 공간에서 파트너 프로그램 및 파트너십을 관리하여 고객의 케이스와 요청을 분류할 수 있습니다.

작업 공간 개요

를 CSM 구성 가능 작업 공간 사용하여 엔터프라이즈 파트너 관리자 (sn_prm.enterprise_partner_admin) 및 엔터프라이즈 파트너 관리자 (sn_prm.enterprise_partner_rel_manager)가 고객 질문을 해결하고 고객 쿼리를 해결하는 데 필요한 도구에 액세스할 수 있습니다.

작업 공간을 사용하여 다음 작업을 수행할 수 있습니다.

파트너 작업 공간의 작업

작업	설명
채널 파트너 기록 생성	작업 공간에서 채널 파트너 기록을 생성하고 추적하여 채널 파트너와 관련된 모든 정보를 관리하고 저장합니다.
파트너 작업 공간에서 채널 파트너 정보 보기	채널 파트너와 관련된 모든 상세 정보, 케이스 및 기타 엔터티를 봅니다.
에서 파트너 프로그램 생성 CSM 구성 가능 작업 공간	채널 파트너가 작업 공간에서 파트너 프로그램을 생성할 수 있도록 합니다.
에서 파트너십 생성 CSM 구성 가능 작업 공간	작업 공간에서 채널 파트너와 파트너 프로그램 간의 관계를 설정합니다.


채널 파트너 기록 생성

파트너 작업 공간에서 채널 파트너 기록을 생성하고 추적하여 채널 파트너와 관련된 모든 정보를 관리하고 저장합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prm.enterprise_partner_admin

프로시저

1. **CSM/FSM Configurable Workspace**로 이동하여 목록  뷰를 선택합니다.
2. 에서 파트너 관계 관리 채널 파트너를 선택합니다.
3. 새로 만들기를 선택합니다.
4. 양식에서 필드를 채웁니다.

채널 파트너 세부 정보 섹션의 필드에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 [채널 파트너 테이블 필드](#).

비즈니스 프로파일 섹션

필드	설명
연간 수익	채널 파트너 엔터티의 연간 수익입니다.
직원 수	채널 파트너 엔터티의 직원 수입니다.
지원되는 산업	채널 파트너가 지원하는 산업입니다.

5. 양식의 채널 파트너 회사 정보 섹션에 채널 파트너의 웹사이트, 이메일, 전화번호 를 포함한 연락처 정보를 입력합니다.
6. 양식의 회사 주소 섹션에 채널 파트너의 실제 위치에 대한 주소(예: 주소, 주 등)를 입력합니다.
7. 저장을 선택합니다.

파트너 작업 공간에서 채널 파트너 정보 보기

작업 공간의 여러 탭을 통해 통합된 채널 파트너 정보를 봅니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prm.enterprise_partner_rel_manager 또는 sn_prm.enterprise_partner_agent

프로시저

1. **CSM/FSM Configurable Workspace**로 이동하여 목록 뷰를 선택합니다.
2. 파트너 관계 관리 모듈에서 채널 파트너를 선택합니다.
3. 목록에서 채널 파트너 기록을 엽니다.
케이스, 하위 채널 파트너, 판매된 제품 또는 채널 파트너와 연결된 설치 기반 항목과 관련된 모든 정보를 볼 수 있습니다.

채널 파트너 기록의 구성요소에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 [작업 공간의 채널 파트너 구성요소](#).

작업 공간에 파트너 직원 등록

새 파트너 구성원을 등록하거나 파트너 조직 내에서 기존 직원을 이전합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prm.enterprise_partner_admin

이 태스크 정보

채널 파트너의 엔터프라이즈 파트너 관계 관리자 (sn_prm.enterprise_partner_rel_manager)도 작업 공간에 파트너 직원을 등록할 수 있습니다.

프로시저

1. **CSM/FSM Configurable Workspace**로 이동하여 목록 뷰를 선택합니다.
2. 파트너 관계 관리 모듈에서 채널 파트너를 선택합니다.
3. 목록에서 채널 파트너 기록을 열고 파트너 직원 등록을 선택합니다.
4. 양식에서 필드를 채웁니다.

구성원 등록 양식의 필드에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 [회원 등록 양식](#).

5. 첨부 파일 추가 섹션에서 파일 또는 문서를 업로드합니다.

이 필드는 선택 사항입니다.

6. 제출을 선택합니다.


에서 파트너 프로그램 생성 **CSM** 구성 가능 작업 공간

작업 공간에서 파트너 프로그램을 생성하여 채널 파트너가 수익을 창출하고, 시장 도달 범위를 넓히고, 고객 관계를 구축하도록 설계된 구조화된 이니셔티브에 참여할 수 있도록 합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prm.enterprise_partner_admin

프로시저

1. **CSM/FSM Configurable Workspace**로 이동하여 목록  뷰를 선택합니다.
2. 모듈에서 파트너 관계 관리파트너 프로그램을 선택합니다.
3. 목록에서 파트너 프로그램을 열고 새로 만들기를 선택합니다.
4. 양식에서 필드를 채웁니다.

파트너 프로그램 양식의 필드에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [파트너 프로그램 테이블 필드](#).

5. 저장을 선택합니다.


에서 파트너십 생성 **CSM** 구성 가능 작업 공간

파트너 관계 관리 애플리케이션을 사용하면 작업 공간에서 채널 파트너와 파트너 프로그램 간의 관계를 설정할 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prm.enterprise_partner_admin

프로시저

- 1. CSM/FSM Configurable Workspace**로 이동하여 목록  뷰를 선택합니다.
- 2.** 에서 파트너 관계 관리파트너십을 선택합니다.
- 3.** 새로 만들기를 선택합니다.
- 4.** 양식에서 필드를 채웁니다.

파트너십 양식의 필드에 대한 자세한 내용은 을 참조하십시오 [파트너 프로그램 관계 테이블 필드](#).

5. 저장을 선택합니다.

채널 파트너에 대한 케이스 생성


채널 파트너에 대한 고객 서비스 케이스를 생성하여 고객 쿼리를 관리하고 해결 방법을 제공합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prm.enterprise_partner_rel_manager 또는 sn_prm.enterprise_partner_agent

이 태스크 정보

프로시저

- 1. CSM/FSM Configurable Workspace**로 이동하여 목록  뷰를 선택합니다.
- 2.** 모듈에서 케이스 를 파트너 관계 관리 선택합니다.
- 3.** 새로 만들기를 선택합니다.
- 4.** 양식에서 필드를 채웁니다.

케이스 양식의 필드에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [케이스 양식](#) .

5. 저장을 선택합니다.

현금으로 연결 코어 설치 및 구성

판매된 현금으로 연결 코어 제품의 수명주기 동안 조직에서 유지관리하는 워크플로우를 작성하고 빌드할 수 있는 애플리케이션을 설치합니다.

이 매핑은 사용자에게 다양한 엔터티에 걸쳐 통합된 워크플로우 환경을 제공합니다.

관리자와 다양한 역할을 가진 사용자가 다음 구성 작업을 완료하여 현금으로 리드를 사용합니다.

의 구성 작업 현금으로 연결 코어

작업	설명
엔터티 구성 및 매핑	구조를 정의하고 소스 엔터티에서 대상 엔터티로 데이터를 전송하는 엔터티를 매핑합니다.
엔터티 구성 생성	엔터티를 사용하여 두 엔터티 간의 워크플로우를 구성하면 기존 구성을 업데이트하고 판매된 제품에 대해 필요한 일시 중단, 재개 또는 연결 해제 작업을 수행할 수 있습니다.
엔터티 매핑 생성	엔터티 매핑을 생성하여 판매된 제품에 대해 일시 중단, 재개 또는 연결 해제 작업과 같은 선언적 작업을 수행합니다.

현금으로 연결 코어 설치

관리자 역할이 있으면 현금으로 연결 코어 애플리케이션을 설치할 수 있습니다. 해당 애플리케이션에는 ServiceNow[#] Store 애플리케이션 및 플러그인과 관련된 데모 데이터와 설치가 포함됩니다.

시작하기 전에

- 애플리케이션 및 관련된 모든 ServiceNow Store 애플리케이션에 유효한 ServiceNow 권리가 있어야 합니다. 자세한 내용은 다음을 참조하십시오. [에 대한 권리 가져오기 ServiceNow 제품 또는 애플리케이션](#) .

권리에 따라 설치 후 데모 데이터를 설치해야 할 수 있습니다. 데모 데이터는 일반적인 사용 사례에 대한 애플리케이션 기능을 설명하는 샘플 기록으로 구성됩니다.

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

다음 항목이 현금으로 연결 코어 애플리케이션과 함께 설치됩니다.

- 플러그인
- 스토어 애플리케이션
- 역할
- 테이블

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 애플리케이션 > 모든 사용 가능 애플리케이션 > 모두.
2. 현금으로 연결 코어 필터 기준 및 검색 창을 사용하여 애플리케이션(com.snc.l2c_core)을 찾습니다.

애플리케이션 이름 또는 ID로 애플리케이션을 검색할 수 있습니다. 애플리케이션을 찾을 수 없는 경우 에서 ServiceNow Store요청합니다.

[ServiceNow Store](#) 웹 사이트를 방문하면 사용 가능한 모든 앱을 확인하고 스토어에 요청을 제출하는 방법에 대한 정보를 참조할 수 있습니다. 출시된 모든 앱의 누적 릴리스 정보는 [ServiceNow Store 버전 기록 릴리스 정보](#) 를 참조하십시오.

3. 애플리케이션 설치 대화 상자에서 애플리케이션 의존성을 검토합니다.

중속 플러그인과 애플리케이션은 설치되어 있거나, 현재 설치되어 있거나, 설치해야 하는 경우 나타납니다. 플러그인 또는 애플리케이션을 설치해야 하는 경우 이를 먼저 설치해야 현금으로 연결 코어 애플리케이션을 설치할 수 있습니다.

4. 데모 데이터를 설치하려면 사용 권리에 따라 다음 중 하나를 수행합니다.

데모 데이터 설치 작업	설명
데모 데이터를 사용할 수 있고 이를 설치하려는 경우	<p>a. 데모 데이터 로드 옵션을 선택합니다.</p> <p>b. 설치를 선택합니다.</p> <div style="background-color: #e0f2f1; padding: 5px; border: 1px solid #ccc;"> <p>i 중요사항: 설치 중에 데모 데이터를 로드하지 않으면 나중에 로드할 수 없습니다.</p> </div>
데모 데이터 로드 옵션을 사용할 수 없지만 데모 데이터를 원하는 경우	<p>애플리케이션을 설치한 현금으로 연결 코어 후 데모 데이터를 로드합니다.</p> <p>a. 설치합니다 현금으로 연결 코어 (com.snc.l2c_core).</p> <p>b. 모두로 이동하여 필터에 v_plugin.list를 입력합니다.</p> <p>c. 관련 링크에서 데모 데이터만 설치를 선택합니다.</p>

엔터티 구성 및 매핑

엔터티 구성 테이블 및 양식을 사용하여 구조를 정의하고 소스 엔터티에서 대상 엔터티로 데이터를 전송하는 엔터티를 구성하고 매핑합니다.

매핑 및 구성

엔터티 구성 테이블을 사용하여 엔터티에 대한 구성과 매핑을 생성합니다.

엔터티 구성 테이블

엔터티 구성 테이블은 엔터티 구성 양식의 필드에 대한 정보를 제공합니다.

엔터티 구성 테이블

테이블	이름	설명
현금으로 연결 엔터티	sn_l2c_core_entity	현금으로 연결 엔터티를 정의하고 관리합니다.
현금으로 연결 엔터티 정의	sn_l2c_core_entity_definition	현금으로 연결 엔터티와 관련된 정의를 생성하고 관리합니다.
현금으로 연결 엔터티 속성	sn_l2c_core_entity_attribute	현금으로 연결 엔터티와 관련된 속성을 정의하고 관리합니다. 현금으로 연결 속성은 엔터티에 대해 설정된 정의를 기반으로 합니다.

엔터티 구성 양식의 각 필드는 한 엔터티 구성 테이블에서 정보를 수집합니다. 다음 테이블에는 필드, 해당 설명 및 데이터가 채워지는 엔터티 테이블에 대한 정보가 있습니다.

i 주: 현금으로 연결 엔터티 정의 및 현금으로 연결 엔터티 속성은 엔터티 구성 양식의 관련 목록입니다.

엔터티 구성 양식

테이블	필드	설명
현금으로 연결 엔터티	이름	현금으로 연결 엔터티의 이름입니다.
현금으로 연결 엔터티	구성 ID	엔터티에 대한 고유 구성 ID입니다.
현금으로 연결 엔터티	활성	구성에 대해 활성 또는 비활성인 엔터티 상태입니다.
현금으로 연결 엔터티 정의	엔터티	현금으로 연결 엔터티 정의로의 참조입니다.
현금으로 연결 엔터티 정의	유형	엔터티 정의의 유형입니다.
현금으로 연결 엔터티 정의	테이블	현금으로 연결 엔터티에 연결된 테이블입니다.
현금으로 연결 엔터티 정의	레이블	엔터티 정의의 레이블입니다.
현금으로 연결 엔터티 정의	상위 정의	현재 엔터티 정의의 상위 항목입니다.
현금으로 연결 엔터티 정의	관계 필드	상위 엔터티 정의 기록과 연결된 쿼리 필드입니다.
현금으로 연결 엔터티 정의	상위 필드	현재 엔터티 정의 기록과 연결된 쿼리 필드입니다.
현금으로 연결 엔터티 정의	상위 정의 상속	현재 엔터티 정의에서도 사용되는 상위 정의입니다. i 주: 현재 엔터티 정의 기록이 상위 기록과 연결된 것과 동일한 정의를 따르도록 하려면 상위 정의 상속을 선택합니다.
현금으로 연결 엔터티 정의	주문	구성의 계층 구조를 처리하고 시각화하는 숫자 순서입니다.
현금으로 연결 엔터티 속성	필드	필드의 이름입니다.
현금으로 연결 엔터티 속성	엔터티	현금으로 연결 엔터티 속성으로의 참조입니다.
현금으로 연결 엔터티 속성	테이블	현금으로 연결 속성과 연결된 테이블입니다.
현금으로 연결 엔터티 속성	키	엔터티 속성의 고유 키입니다.
현금으로 연결 엔터티 속성	고급	고급 구성을 위한 옵션입니다.

엔터티 구성 양식

테이블	필드	설명
		i 주: 요구 사항에 따라 스크립트를 수정하려면 고급을 선택합니다.
현금으로 연결 엔터티 속성	스크립트	고급 속성을 위한 스크립트입니다.

엔터티 매핑

엔터티 매핑을 사용하면 소스와 대상 테이블을 매핑하여 사용 가능한 엔터티 구성에 따라 달라지는 엔터티 간에 데이터를 전송할 수 있습니다. 엔터티 매핑 테이블은 엔터티 매핑 양식의 필드에 대한 정보를 제공합니다.

엔터티 매핑 테이블

테이블	이름	설명
현금으로 연결 엔터티 매핑	sn_l2c_core_entity_mapping	현금으로 연결 엔터티 매핑을 정의하고 매핑합니다.
현금으로 연결 엔터티 테이블 매핑	sn_l2c_core_entity_table_mapping	현금으로 연결 엔터티와 관련된 서로 다른 테이블에 대한 매핑을 정의하고 관리합니다.
현금으로 연결 엔터티 속성 매핑	sn_l2c_core_entity_attribute_mapping	속성, 그리고 그 속성에 해당하는 현금으로 연결 엔터티와의 매핑을 정의하고 관리합니다.

엔터티 매핑 양식을 사용하면 엔터티를 해당 테이블 및 속성과 매핑할 수 있습니다.

i 주: 현금으로 연결 엔터티 테이블 매핑 및 현금으로 연결 엔터티 속성은 매핑을 엔터티 매핑 양식의 관련 목록입니다.

엔터티 매핑 양식

테이블	필드	설명
현금으로 연결 엔터티 매핑	매핑 이름	매핑의 이름입니다.
현금으로 연결 엔터티 매핑	매핑 구성 ID	매핑의 고유 ID입니다.
현금으로 연결 엔터티 매핑	소스 엔터티	매핑 프로세스의 소스 엔터티입니다.
현금으로 연결 엔터티 매핑	대상 엔터티	매핑 프로세스의 대상 엔터티입니다.
현금으로 연결 엔터티 매핑	활성	매핑에 대해 활성 상태인지 나타내는 대상 엔터티의 상태입니다.
현금으로 연결 엔터티 테이블 매핑	소스 엔터티 테이블	소스 엔터티에 연결된 테이블입니다.

엔터티 매핑 양식

테이블	필드	설명
현금으로 연결 엔터티 테이블 매핑	대상 엔터티 테이블	대상 엔터티에 연결된 테이블입니다.
현금으로 연결 엔터티 테이블 매핑	조건 사용	매핑에 필요한 조건입니다. i 주: 특정 매핑 조건을 설정하려면 조건 사용을 선택합니다.
현금으로 연결 엔터티 테이블 매핑	조건	소스 엔터티에서 대상 엔터티로 테이블을 매핑하기 위한 조건입니다.
현금으로 연결 엔터티 테이블 매핑	활성	매핑에 대해 활성 상태인지 나타내는 소스 엔터티의 상태입니다.
현금으로 연결 엔터티 테이블 매핑	주문	매핑에 대한 우선순위를 숫자로 나타낸 값입니다.
현금으로 연결 엔터티 속성 매핑	엔터티 테이블 매핑	현금으로 연결 엔터티 테이블 매핑으로의 참조입니다.
현금으로 연결 엔터티 속성 매핑	소스 속성	소스 엔터티에 연결된 속성입니다.
현금으로 연결 엔터티 속성 매핑	대상 속성	대상 엔터티에 연결된 속성입니다.
현금으로 연결 엔터티 속성 매핑	고급	고급 매핑을 위한 옵션입니다. i 주: 요구 사항에 따라 스크립트를 수정하려면 고급을 선택합니다.
현금으로 연결 엔터티 속성 매핑	스크립트	매핑을 사용자 지정하는 스크립트입니다.

엔터티 구성 생성

기존 구성을 업데이트하고 판매된 제품의 일시 중단, 재개 또는 연결 해제와 같은 작업을 수행할 수 있도록 엔터티 구성을 생성하여 두 엔터티 간의 워크플로우를 구성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 현금으로 연결 > 엔터티 구성.
2. 현금으로 연결 엔터티 양식에서 새로 만들기를 선택하여 엔터티를 생성합니다.
3. 양식의 이름 필드에 엔터티 이름을 입력하고 구성 ID 필드에 엔터티 ID를 입력합니다.

필드 값에 대한 설명은 [엔터티 구성 및 매핑](#) 문서를 참조하십시오.

4. 제출을 선택합니다.

엔터티 구성을 생성했습니다. 이제 현금으로 연결 엔터티 정의 및 속성을 생성해야 합니다.

5. 현금으로 연결 엔터티 양식의 현금으로 연결 엔터티 정의 관련 목록에서 새로 만들기를 선택하여 엔터티 정의를 생성합니다.

6. 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

필드 값에 대한 설명은 [엔터티 구성 및 매핑](#) 문서를 참조하십시오.

7. 제출을 선택합니다.

8. 현금으로 연결 엔터티 양식의 현금으로 연결 엔터티 속성 관련 목록에서 새로 만들기를 선택하여 엔터티 속성을 생성합니다.

9. 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

필드 값에 대한 설명은 [엔터티 구성 및 매핑](#) 문서를 참조하십시오.

10. 제출을 선택합니다.

결과

엔터티 구성을 생성하고 정의와 속성을 정의했습니다. 이제 사용자 지정 엔터티 매핑을 생성해야 합니다. 매핑을 생성하는 방법에 대한 자세한 내용은 [엔터티 매핑 생성](#) 문서를 참조하십시오.

엔터티 매핑 생성

기존 구성을 업데이트하고 판매된 제품의 일시 중단, 재개 또는 연결 해제와 같은 선언적 작업들을 수행할 수 있도록 엔터티 매핑을 생성하여 두 엔터티 간의 워크플로우를 구성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 현금으로 연결 > 엔터티 매핑.

2. 현금으로 연결 엔터티 매핑 양식에서 새로 만들기를 선택하여 매핑을 생성합니다.

3. 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

필드 값에 대한 설명은 [엔터티 구성 및 매핑](#) 문서를 참조하십시오.

4. 제출을 선택합니다.

엔터티 매핑을 생성했습니다. 이제 엔터티 테이블 매핑 및 엔터티 속성 매핑을 생성해야 합니다.

5. 현금으로 연결 엔터티 매핑 양식의 현금으로 연결 엔터티 테이블 매핑 관련 목록에서 새로 만들기를 선택하여 엔터티 테이블 매핑을 생성합니다.

6. 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

필드 값에 대한 설명은 [엔터티 구성 및 매핑](#) 문서를 참조하십시오.

7. 제출을 선택합니다.

8. 현금으로 연결 엔터티 매핑 양식의 현금으로 연결 엔터티 테이블 매핑 관련 목록에서 새로 만들기를 선택하여 속성 매핑을 생성합니다.

9. 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

필드 값에 대한 설명은 **엔터티 구성 및 매핑** 문서를 참조하십시오.

10. 제출을 선택합니다.

현금으로 연결 프로세스 관리 구성

의 구현을 현금으로 연결 프로세스 관리계획하고 구성합니다.

구성 개요

1. 설치 및 사용에 현금으로 연결 프로세스 관리대한 종속성을 검토합니다.

- 판매 프로세스 관리자가 (CSM)을 CSM 구성 가능 작업 공간고객 서비스 관리 통해 판매 프로세스 기록을 만들고 모니터링할 수 있으려면 를 설치해야 합니다.
- 판매 프로세스에서 영업 기회, 견적 또는 주문을 모니터링할 수 있으려면 , 견적 관리이 주문 관리 설치되어 있어야 합니다기회 관리.
- sn_bo_core(비즈니스 객체 코어)는 애플리케이션(app-l2c-cockpit)을 현금으로 연결 프로세스 관리 설치할 때 종속성으로 자동 설치됩니다.

2. 현금으로 연결 프로세스 관리 설치

관리자 역할이 있으면 애플리케이션(app-l2c-cockpit)을 현금으로 연결 프로세스 관리 설치할 수 있습니다. 이 애플리케이션은 관련 ServiceNow[#] 스토어 애플리케이션 및 플러그인이 아직 설치되어 있지 않으면 이를 설치합니다. 각 환경에 설치합니다 현금으로 연결 프로세스 관리 .

3. 현금으로 연결 프로세스 관리 사용자에게 역할 할당

애플리케이션의 기능, 역량 및 데이터에 현금으로 연결 프로세스 관리 접근할 수 있도록 사용자에게 역할을 할당합니다.

4. 판매 프로세스 기록에 대한 비즈니스 객체 설정

비즈니스 객체 그룹 및 비즈니스 객체 유형을 생성합니다. 비즈니스 객체 유형 간의 관계를 정의하고 비즈니스 객체 그룹 아래에 구성원으로 추가합니다. 이렇게 하면 판매 프로세스 관리자가 이러한 엔터티를 사용하여 판매 프로세스 기록을 만들 수 있습니다.

5. 판매 프로세스 대시보드 사용자 지정

노드 맵의 레벨 및 타일 콘텐츠 수를 정의하고 작업 탭에서 작업을 통합하는 방법을 결정하여 명확성과 제어 기능을 향상시켜 영업 프로세스 관리자가 관련 데이터에 집중하고 복잡한 영업 프로세스를 효과적으로 탐색할 수 있도록 합니다.

6. 에 대한 데이터 보존 및 테이블 정리 정책 수정 현금으로 연결 프로세스 관리

기본 데이터 보존 및 테이블 정리 정책에 액세스하고 수정하여 필요에 맞게 수정합니다.

7. 에서 이메일 액세스를 활성화하기 위한 조건 설정 현금으로 연결 프로세스 관리

판매 프로세스 관리자는 판매 프로세스 기록 내에서 모니터링되는 판매 엔터티 기록에 대한 이메일을 대시보드에서 직접 작성할 수 있습니다.

현금으로 연결 프로세스 관리 설치

관리자 역할이 있으면 애플리케이션(app-l2c-cockpit)을 현금으로 연결 프로세스 관리 설치할 수 있습니다. 이 애플리케이션은 데모 데이터를 포함하며 관련 ServiceNow[#] Store 애플리케이션 및 플러그인이 아직 설치되어 있지 않으면 이를 설치합니다.

시작하기 전에

- 애플리케이션 및 관련된 모든 ServiceNow Store 애플리케이션에 유효한 ServiceNow 권리가 있어야 합니다. 자세한 내용은 다음을 참조하십시오. [에 대한 권리 가져오기 ServiceNow 제품 또는 애플리케이션](#) .
- 다음 항목 검토: [현금으로 연결 프로세스 관리](#) 종속성, 라이선싱 또는 구독 요구 사항, 릴리스 호환성에 대한 자세한 내용은 다음을 참조하십시오 ServiceNow Store .

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

다음 항목이 현금으로 연결 프로세스 관리 앱과 함께 설치됩니다.

- 역할
- 테이블
- 속성

자세한 내용은 [현금으로 연결 프로세스 관리 앱과 함께 설치되는 구성요소 및 현금으로 연결 프로세스 관리 앱과 함께 설치되는 속성](#) 문서를 참조하십시오.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 애플리케이션 > 모든 사용 가능 애플리케이션 > 모두.
2. 필터 기준 및 검색 창을 사용하여 애플리케이션(app-l2c-cockpit)을 현금으로 연결 프로세스 관리 찾습니다.

애플리케이션 이름 또는 ID로 애플리케이션을 검색할 수 있습니다. 애플리케이션을 찾을 수 없는 경우 ServiceNow Store에서 요청해야 할 수 있습니다.

사용할 수 있는 버전 목록이 표시됩니다.

3. 목록에서 버전을 선택하고 설치를 선택합니다.

표시되는 설치 세부 정보 검토 대화 상자에서 애플리케이션과 함께 설치되는 모든 종속성이 나열됩니다.

4. 프롬프트가 표시되면 ServiceNow Store에 연결되는 해당 링크를 따라 종속성을 위한 모든 추가 권리를 연습니다.
5. 옵션: 데모 데이터를 사용할 수 있고 이를 설치하려면 데모 데이터 로드 확인란을 선택합니다. 데모 데이터는 일반적인 사용 사례에 대한 애플리케이션 기능을 설명하는 샘플 기록입니다. 개발 또는 테스트 인스턴스에서 애플리케이션을 처음 설치할 때 데모 데이터를 로드합니다.
6. 설치를 선택합니다.

결과

현금으로 연결 프로세스 관리 애플리케이션이 인스턴스에 설치되었습니다. 비즈니스 객체 코어 애플리케이션은 의존성으로 자동 설치됩니다. 자세한 내용은 [비즈니스 객체 코어와 함께 설치되는 구성요소](#) 문서를 참조하십시오.

O2C 개체 비즈니스 개체 그룹도 사용할 수 있게 됩니다. 여기에는 기회, 견적, 주문 등의 기회-현금 프로세스와 관련된 엔터티가 포함됩니다. 인스턴스에 , 및 앱이 설치되어 있는 경우 기회 관리이 그룹을 사용할 수 있습니다ServiceNow.주문 관리견적 관리

다음에 수행할 작업

이 앱을 사용하여 기능에 액세스하고 작업을 수행할 수 있도록 사용자에게 역할을 현금으로 연결 프로세스 관리 할당합니다. 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [현금으로 연결 프로세스 관리 사용자에 역할 할당](#).

현금으로 연결 프로세스 관리 사용자에 역할 할당

애플리케이션의 기능, 역량 및 데이터에 현금으로 연결 프로세스 관리 접근할 수 있도록 사용자에게 역할을 할당합니다.

시작하기 전에

사용자 및 그룹에 역할을 할당하려면 먼저 필요한 사용자와 그룹을 만들고 구성했는지 확인하십시오.

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

다음 표에는 비즈니스 객체 작성자 및 판매 프로세스 관리자가 각 작업을 수행하는 데 필요한 테이블에 액세스하는 데 필요한 역할이 나열되어 있습니다.

특정 직무 기능에 필요한 역할

가상 사용자	작업 기능	필요한 역할	접근한 테이블
비즈니스 객체 작성자	비즈니스 객체 그룹을 만들고 비즈니스 객체 유형 간의 관계를 정의합니다.	비즈니스 객체 작성자 [sn_bo_core.business_object_writer]	<ul style="list-style-type: none"> 비즈니스 객체 유형 [sn_bo_core_obj_type] 비즈니스 객체 관계 [sn_bo_core_obj_rel] 비즈니스 객체 그룹 [sn_bo_core_obj_group] 비즈니스 객체 그룹 구성원 [sn_bo_core_obj_group_members]
판매 프로세스 관리자	판매 프로세스 기록을 만들고, 계층 구조 노드 맵에서 작업 및 활동을 모니터링하고, 노드를 연결 및 연결 해제합니다.	판매 프로세스 관리자 [sn_l2c_cockpit.sales_process_manager]	<ul style="list-style-type: none"> 판매 프로세스 기록 [sn_l2c_cockpit_sales_process_record] 비즈니스 프로세스 기록 [sn_bo_core_process_record] 비즈니스 프로세스 자원 [sn_bo_core_process_resource]

특정 직무 기능에 필요한 역할

가상 사용자	작업 기능	필요한 역할	접근한 테이블
			<ul style="list-style-type: none"> • 비즈니스 프로세스 작업 <p>[sn_bo_core_process_task]</p>

안내 설정 또는 다음 사용자 관리 기능을 사용하여 사용자 및 그룹에 역할을 할당할 수 있습니다.

- [사용자에게 역할 할당](#)
- [그룹에 역할 할당](#)

관련 정보

[사용자 작성 중](#)

[그룹 작성 중](#)

현금으로 연결 프로세스 관리 앱과 함께 설치되는 구성요소

비즈니스 객체 코어와 함께 설치되는 구성요소

판매 프로세스 기록에 대한 비즈니스 객체 설정

판매 프로세스 관리자가 이러한 엔터티를 사용하여 판매 프로세스 기록을 생성하는 데 필요한 비즈니스 객체를 생성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 비즈니스 객체 작성자 [sn_bo_core.business_object_writer]

이 태스크 정보

[https://player.vimeo.com/video/1102610152?](https://player.vimeo.com/video/1102610152?h=669291cfe1&badge=0&autoplay=0&player_id=0&app_id=58479)

[h=669291cfe1&badge=0&autoplay=0&player_id=0&app_id=58479](https://player.vimeo.com/video/1102610152?h=669291cfe1&badge=0&autoplay=0&player_id=0&app_id=58479)

프로시저

1. 비즈니스 객체 그룹을 생성합니다.
 - a. 다음으로 이동 모두 > 비즈니스 객체 핵심 > 비즈니스 객체 그룹.
 - b. 새로 만들기를 선택합니다.
 - c. 양식에서 필드를 채웁니다.

비즈니스 객체 그룹 양식

필드	설명
이름	비즈니스 객체 그룹의 이름입니다.
적용 대상	비즈니스 객체 그룹을 생성하는 워크플로우 또는 프로세스입니다. 이 값은 판매 프로세스 기록 (sn_l2c_cockpit_sales_process_record) 이어야 합니다.
설명	비즈니스 객체 그룹에 대한 간략한 설명입니다.

2. 비즈니스 객체 유형을 생성하여 비즈니스 객체 그룹에 구성원으로 추가합니다.

- a. 다음으로 이동 모두 > 비즈니스 객체 핵심 > 비즈니스 객체 유형.
- b. 새로 만들기를 선택합니다.
- c. 양식에서 필드를 채웁니다.

비즈니스 객체 유형 양식

필드	설명
이름	비즈니스 객체 유형의 이름입니다. 예를 들면 기회입니다.
테이블 이름	비즈니스 객체와 연결된 테이블입니다. 예를 들어 비즈니스 객체 유형이 기회인 경우 기회 {sn_opty_mgmt_core_opportunity} 테이블을 입력합니다.

- d. 제출을 선택합니다.

3. 객체 유형 간의 관계를 정의합니다.

관계는 각 테이블의 소스 및 대상 열에서 두 객체 유형이 관련되는 방식을 정의하고 노드 맵에 표시되는 기록의 계층 구조를 관리합니다. 예를 들어 영업 기회 라인과 견적을 비즈니스 객체 유형 기회에 대한 하위 엔터티로 추가하면 노드 맵에서 기회 노드 아래에 관련 영업 기회 라인 및 견적 기록이 표시됩니다.

상위 비즈니스 객체 유형 아래에 둘 이상의 하위 엔터티를 추가할 수 있습니다. 순환 관계를 피해야 합니다.

- a. 생성한 비즈니스 객체 유형을 선택합니다.
- b. 비즈니스 객체 유형 페이지의 비즈니스 객체 관계 관련 목록 아래에서 새로 만들기를 선택합니다.
- c. 양식에서 필드를 채웁니다.

비즈니스 객체 관계 양식

필드	설명
소스	관계를 생성할 상위 비즈니스 객체 유형입니다.
대상	상위와 관련된 하위 비즈니스 객체 유형입니다.
소스 테이블 이름	상위 비즈니스 객체 유형의 테이블 이름입니다.
대상 테이블 이름	하위 비즈니스 객체 유형의 테이블 이름입니다.
소스 필드	(선택 사항) 관계를 설정하는 데 사용되는 소스 테이블의 열입니다.
대상 필드	(선택 사항) 관계를 설정하는 데 사용되는 대상 테이블의 열입니다.

- d. 제출을 선택합니다.

4. 비즈니스 객체 유형을 비즈니스 객체 그룹의 구성원으로 추가합니다.

- a. 다음으로 이동 모두 > 비즈니스 객체 핵심 > 비즈니스 객체 그룹.
- b. 비즈니스 객체 그룹 구성원 관련 목록에서 새로 만들기를 선택합니다.
- c. 목록 조회 아이콘() Q 을 사용하여 추가할 비즈니스 객체 유형을 선택합니다.
- d. 제출을 선택합니다.

결과

비즈니스 객체 그룹 및 비즈니스 객체 유형은 각각 의 새 판매 프로세스 기록 생성 양식 CSM 구성 가능 작업 공간에 있는 비즈니스 프로세스 및 비즈니스 엔터티 목록에서 사용할 수 있습니다.

판매 프로세스 대시보드 사용자 지정

노드 맵에서 레벨 수와 타일 콘텐츠를 사용자 지정하면 명확성과 제어력이 향상되어 영업 프로세스 관리자가 관련 데이터에 집중하고 복잡한 영업 프로세스를 보다 쉽게 탐색할 수 있습니다.

의 계층적 노드 맵 수준 사용자 지정 현금으로 연결 프로세스 관리

계층적 노드 맵 시각화에 현금으로 연결 프로세스 관리 표시할 노드 수준의 수를 사용자 지정합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

기본적으로 계층 구조 노드 맵에는 현금으로 연결 프로세스 관리 세 개의 노드 수준이 표시됩니다. 표시할 수 있는 노드 수준 수에 대한 상한은 없지만 노드 맵은 한 번에 최대 250개의 노드를 표시할 수 있습니다.

프로시저

1. 모두를 선택하고 탐색 필터에 sys_properties.list를 입력합니다.
2. 이름 열에서 sn_l2c_cockpit.node_default_levels를 검색하여 선택합니다.
3. 애플리케이션 범위에 대한 메시지가 나타나면 여기를 선택하여 기록을 편집할 수 있습니다.”
4. 값 필드에서 계층적 노드 맵에 표시할 노드 수준 수에 대한 정수를 지정합니다.
5. 업데이트를 선택합니다.

결정 테이블을 사용하여 노드 맵 타일에 표시되는 상세 정보 사용자 지정

에서 노드 맵 타일 현금으로 연결 프로세스 관리 에 표시되는 세부 정보를 사용자 결정 테이블지정합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

열을 더 추가하여 줄을 더 표시할 수 있습니다. 그러나 이 경우 UI 빌더에서 코드를 변경해야 합니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 정의 > 결정 테이블.
2. 시스템 속성 테이블의 이름 필드에서 비즈니스 객체 유형 구성 결정 테이블을 검색하여 선택합니다.
의 워크플로우 스튜디오결정 테이블로 리디렉션됩니다.
3. 노드 맵 타일에 표시할 정보에 따라 필드 1 및 필드 2 열의 값을 변경합니다.

4. 옵션: 타일의 아이콘을 변경합니다.
 - a. **아이콘 갤러리**에 액세스하여 사용하려는 아이콘에 해당하는 아이콘 이름을 가져옵니다.
 - b. 노드 아이콘 필드에 아이콘 이름을 입력합니다.
5. 옵션: 생성한 추가 비즈니스 엔터티에 대한 결정 행을 추가합니다.
6. 옵션: 테스트를 선택하여 변경 내용을 확인합니다.
7. 저장을 선택합니다.

을 사용하여 작업 탭 뷰 사용자 지정 **EVAM**

작업이 표시되는 판매 엔터티, 각 작업 타일에 표시되는 아이콘 및 필드를 사용자 지정하고, (EVAM)를 현금으로 연결 프로세스 관리 사용하여 Entity View Action Mapping 판매 프로세스 대시보드에서 통합된 작업을 필터링하고 보는 사용자 지정 옵션을 만듭니다.

시작하기 전에

필요한 역할: admin 또는 evam_admin

이 태스크 정보

- i** 주: 작업 탭 뷰를 사용자 지정하려면 SPR 작업 EVAM 정의를 사용합니다. 사용자 지정 EVAM 정의는 지원되지 않습니다.

프로시저

1. ServiceNow 인스턴스에 로그인합니다.
2. 지구본 아이콘(🌐)을 선택하고 애플리케이션 범위를 현금으로 연결 프로세스 관리로 설정합니다.
3. 다음으로 이동 모두 > 엔티티 뷰 작업 매핑(EVAM) > EVAM 정의.
4. 이름 열에서 SPR 작업을 검색하여 선택합니다.
5. 옵션: **EVAM** 데이터 소스 **M2M** 탭에서 데이터 소스를 추가하거나 제거합니다.
 - 작성 및 연결: 새 데이터 소스를 정의한 다음 이 데이터 소스를 EVAM 정의에 연결합니다. 자세한 내용은 **데이터 소스 정의** 문서를 참조하십시오.
 - i** 주: 선택한 테이블에서 데이터를 필터링하는 방법을 정의하는 조건을 지정할 때 추가하는 비즈니스 엔터티에 대해 비어 있지 않은 연산자를 선택합니다. 예를 들어 **[Quote][is not empty]**입니다.
 - 기존 링크: EVAM 정의에 미리 정의된 데이터 소스를 추가합니다.
 - 선택 항목 연결 해제: 판매 프로세스 대시보드의 작업 탭에 표시하지 않으려는 데이터 원본의 연결을 해제합니다.
6. 제출을 선택합니다.
7. **EVAM** 구성 번들 보기 **M2M** 탭에서 구성 번들을 추가하거나 제거합니다.
 - 생성 및 연결: 새 구성 번들을 정의한 다음 이 번들을 정의에 EVAM 연결합니다. 자세한 정보는 **EVAM 구성 번들 정의** 및 **EVAM 뷰 템플릿 정의**의 내용을 참조하십시오.
 - 기존 연결: 정의에 미리 정의된 구성 번들을 EVAM 추가합니다.
 - 선택 항목 연결 해제: 표시하지 않으려는 엔터티에 대한 뷰 구성 번들을 제거합니다.
8. 옵션: 판매 프로세스 대시보드의 작업 탭에 더 많은 데이터 필터 옵션을 추가합니다.

- a. EVAM 데이터 필터 관련 목록에서 새로 만들기를 선택합니다.
- b. 양식에서 필드를 채웁니다.

EVAM 데이터 필터 양식

필드	설명
레이블	데이터 필터의 EVAM 레이블 이름입니다.
활성	데이터 필터를 활성화하는 EVAM 옵션입니다.
순서	뷰 구성의 우선순위입니다 EVAM . 숫자가 낮을수록 우선순위가 높습니다.
애플리케이션	뷰 구성의 애플리케이션 범위입니다 EVAM .
EVAM 정의	정의를 데이터 필터와 연결합니다 EVAM .

9. 제출을 선택합니다.

관련 정보

[EVAM 정의 작성](#)

에 대한 데이터 보존 및 테이블 정리 정책 수정 현금으로 연결 프로세스 관리

조직의 요구 사항에 맞게 기본 데이터 보존 및 테이블 정리 정책을 현금으로 연결 프로세스 관리 수정합니다.

기본적으로 기록은 다음 조건 중 하나를 충족하는 경우 비즈니스 프로세스 기록 [sn_bo_core_process_record] 및 판매 프로세스 기록 [sn_l2c_cockpit_sales_process_record] 테이블과 비즈니스 프로세스 작업 [sn_bo_core_process_task] 및 비즈니스 프로세스 자원 [sn_bo_core_process_resource] 테이블의 하위 기록에서 삭제됩니다.

- 비활성 상태이며 지난 6개월 동안 업데이트되지 않았습니다.
- 활성 상태이지만 지난 해에 업데이트되지 않음

예상되는 로드 및 볼륨에 따라 데이터 보존 및 테이블 정리 정책을 수정할 수 있습니다.

의 현금으로 연결 프로세스 관리데이터 보존 및 테이블 정리 빈도를 수정하는 방법에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 [ATF 테스트 결과에 대한 데이터 보존 정책 수정](#) .

관련 정보

[테이블 정리](#)

[Autoflush 양식](#)

에서 이메일 액세스를 활성화하기 위한 조건 설정 현금으로 연결 프로세스 관리

판매 프로세스 관리자에게는 판매 프로세스 기록 내에서 모니터링되는 판매 엔터티 기록에 대한 이메일을 작성할 수 있는 액세스 권한을 부여해야 합니다.

판매 프로세스 관리자는 기본적으로 판매 프로세스 기록과 관련된 이메일을 작성하고 보낼 수 있습니다. 다음 방법 중 하나로 디렉터리 속성의 true 값을 email_client 설정하여 판매 프로세스 관리자가 관련 판매 엔터티에 대한 이메일을 작성할 수 있도록 합니다.

- 판매 프로세스 관리자에게 하위 엔터티에 대한 쓰기 권한을 부여합니다. 자세한 내용은 [테이블에 이메일 클라이언트 사용](#) 문서를 참조하십시오.
 - 시스템 속성의 `false` 값을 `glide.email_client.check_write_access` 재정의로 설정하여 사용자에게 하위 엔터티에 대한 쓰기 권한이 있는지 여부를 확인합니다.
- i** 주: 이 `glide.email_client.check_write_access` 시스템 속성은 및 Yokohama Glide 버전에서 지원되지 Xanadu 않습니다. 이러한 Glide 버전을 사용하는 경우 사용자에게 하위 엔터티에 대한 쓰기 권한을 부여해야 합니다.

관련 정보

[이메일 클라이언트](#)

[에서 이메일 보기 및 보내기 현금으로 연결 프로세스 관리](#)

고객 참여 시퀀스 구성

의 구현을 고객 참여 시퀀스계획하고 구성합니다.

구성 개요

1. 고객 참여 시퀀스 설치

관리자 역할이 있으면 애플리케이션(`com.sn_crm_sequence`)을 고객 참여 시퀀스 설치할 수 있습니다. 이 애플리케이션은 관련 ServiceNow[#] 스토어 애플리케이션 및 플러그인이 아직 설치되어 있지 않으면 이를 설치합니다. ServiceNow 모든 환경의 인스턴스에 설치합니다고객 참여 시퀀스.

2. 고객 계약 시퀀스 생성

에서 Customer Engagement 시퀀스를 CSM 구성 가능 작업 공간생성합니다. 트리거 및 종료 조건을 지정하고 활동을 추가하여 영업 담당자가 잠재 고객 및 고객과 소통할 수 있는 안내 환경을 생성합니다.

고객 참여 시퀀스 설치

관리자 역할이 있으면 애플리케이션(`com.sn_crm_sequence`)을 고객 참여 시퀀스 설치할 수 있습니다.이 애플리케이션은 데모 데이터를 포함하며 관련 ServiceNow[#] Store 애플리케이션 및 플러그인이 아직 설치되어 있지 않으면 이를 설치합니다.

시작하기 전에

- 애플리케이션 및 관련된 모든 ServiceNow Store 애플리케이션에 유효한 ServiceNow 권리가 있어야 합니다. 자세한 내용은 다음을 참조하십시오. [에 대한 권리 가져오기 ServiceNow 제품 또는 애플리케이션](#).
- 다음 항목 검토: [고객 참여 시퀀스](#) 종속성, 라이선싱 또는 구독 요구 사항, 릴리스 호환성에 대한 자세한 내용은 다음을 참조하십시오 ServiceNow Store .

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

다음 항목이 고객 참여 시퀀스 앱과 함께 설치됩니다.

- 역할
- 테이블

자세한 내용은 [고객 참여 시퀀스 앱과 함께 설치되는 구성요소](#) 문서를 참조하십시오.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 애플리케이션 > 모든 사용 가능 애플리케이션 > 모두.
2. 필터 기준 및 검색 창을 사용하여 애플리케이션(com.sn_crm_sequence)을 고객 참여 시퀀스 찾습니다.

애플리케이션 이름 또는 ID로 애플리케이션을 검색할 수 있습니다. 애플리케이션을 찾을 수 없는 경우 ServiceNow Store에서 요청해야 할 수 있습니다.

사용할 수 있는 버전 목록이 표시됩니다.

3. 목록에서 버전을 선택하고 설치를 선택합니다.

표시되는 설치 세부 정보 검토 대화 상자에서 애플리케이션과 함께 설치되는 모든 종속성이 나열됩니다.

4. 프롬프트가 표시되면 ServiceNow Store에 연결되는 해당 링크를 따라 종속성을 위한 모든 추가 권리를 얻습니다.
5. 설치를 선택합니다.

고객 계약 시퀀스 생성

고객 참여 시퀀스를 생성하여 영업 담당자가 잠재 고객 및 고객과 소통하는 과정을 안내합니다.

시작하기 전에


필요한 역할: `playbook.admin` 또는 `pd_author`


이 태스크 정보

시퀀스 설정은 플레이북을 기반으로 하며 및 플레이북 경험을 사용하는 워크플로우 스튜디오 데 익숙해야 합니다.


중요사항: 설정 및 해체는 플레이북에 미리 정의된 스테이지입니다 고객 참여 시퀀스. 이러한 스테이지를 제거하거나 그 안에 활동을 더 추가하지 마십시오. 시작 시퀀스 및 종료 시퀀스 작업을 변경하지 마십시오.


프로시저

1. 다음으로 이동 작업 공간 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 목록 아이콘()을 선택합니다.
3. 다음으로 이동 시퀀스 > 모든 시퀀스.
4. 새 시퀀스 만들기를 선택합니다.
5. 새 시퀀스 만들기(Create new Sequence) 창에서 시퀀스의 이름과 설명(선택 사항)을 지정하고 생성(Create) 을 선택합니다.
로 워크플로우 스튜디오 리디렉션되고 미리 정의된 다음 스테이지를 사용하여 시퀀스 유형의 플레이북이 생성됩니다.
 - 설정
 - 시퀀스 활동 구성
 - 밭
6. 시퀀스를 시작하는 트리거 조건을 정의합니다.

- a. 시작 알약 위에 있는 편집 아이콘을  선택합니다.
- b. 플레이북 속성 양식의 일정 탭에서 트리거 유형 및 시퀀스를 설정하는 조건을 포함하는 기존 트리거를 사용할지 아니면 새 트리거를 정의할지 여부를 나타냅니다.
 - 기존 트리거 를 사용하려면 기존 트리거 선택을 선택한 다음 7단계로 진행합니다.
 - 새 트리거를 정의하려면 프로세스가 실행되는 시기에 대한 고유한 조건 정의를 선택합니다.
- c. 프로세스 실행 시기에 대한 고유한 조건 정의 선택에 대한 드롭다운 목록에서 새 트리거에 대한 트리거 유형을 선택합니다.
사용 가능한 트리거 유형은 다음과 같습니다.
 - 레코드 작성
 - 기록 업데이트
 - 레코드 작성 또는 업데이트
- d. 테이블 필드에서 플레이북을 트리거하는 데 사용할 기록 작업이 있는 테이블을 선택합니다.
예를 들어, 리드 (sn_lead_mgmt_core_lead) 테이블에서 기록이 만들어지거나 업데이트될 때 시퀀스가 트리거되도록 할 수 있습니다.
- e. 실행 조건 필드에 플레이북을 트리거하기 위해 충족해야 하는 조건을 추가합니다.

Example

예를 들어 리드 (sn_lead_mgmt_core_lead) 테이블에 새 기록이 생성될 때 시퀀스를 트리거하려면 **[Stage][is][New]** 조건을 설정합니다.
자세한 내용은 [조건 작성기](#)  문서를 참조하십시오.

- f. 내 트리거 실행 드롭다운 목록에서 트리거 빈도를 선택합니다.
사용 가능한 옵션은 다음과 같습니다.
 - 한 번
 - 각각의 고유한 변경에 대해
 - 현재 실행 중이 아닌 경우에만
 - 모든 업데이트에 대해
 - g. 옵션: 확장된 테이블에서 이 트리거 실행 확인란을 선택하여 선택한 테이블을 확장하는 테이블에 대해 플레이북을 트리거합니다.
 - h. 옵션: 상세 정보 탭을 선택하고 런타임 중에 이 플레이북을 다시 시작하도록 허용 확인란을 선택하여 사용자에게 플레이북을 처음부터 되돌릴 수 있는 기능을 제공합니다.
 - i. 저장 및 닫기를 선택합니다.
7. 옵션: 설정 단계의 시퀀스 시작 활동에서 시퀀스 작업이 만들어지는 우선순위를 변경합니다.
트리거 조건이 충족되면 이 활동은 기본적으로 진행 중 상태와 보통 우선순위의 순서 작업을 생성합니다.
-  주: 이 스테이지를 제거하거나 이 스테이지에 활동을 더 추가하지 마십시오. 시작 시퀀스 작업을 다른 방식으로 변경하지 마십시오.

8. 시퀀스 다이어그램의 시퀀스 활동 구성 단계에서 시퀀스 단계를 구성합니다.

이 스테이지를 사용하여 런타임 동안 안내 시퀀스 단계로 영업 담당자가 사용할 수 있도록 하려는 활동을 구성할 수 있습니다. 자세한 내용은 [에서 활동 추가 및 구성 플레이북](#) 문서를 참조하십시오.

시퀀스의 이 단계에 원하는 만큼 활동을 추가할 수 있습니다.

9. 옵션: 를 선택하여 시퀀스를 일찍 종료합니다. 고객 인게이지먼트 시퀀스 > 시퀀스 작업 업데이트 활동 선택기의 활동.

활동 추가에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [에서 활동 추가 및 구성 플레이북](#) .

10. 해체 단계에서 구성을 검토합니다.

미리 정의된 이 단계는 판매 담당자가 시퀀스 작업의 모든 시퀀스 단계를 완료할 때 시퀀스 작업 기록을 업데이트합니다. 기본적으로 시스템은 Customer Engagement 시퀀스 작업 (sn_crm_sequence_task) 테이블에서 시퀀스 작업 기록의 상태를 완료(상태 = 3으로 표시됨)로 업데이트합니다.

i 주: 이 스테이지를 제거하거나 이 스테이지에 활동을 더 추가하지 마십시오. End Sequence 작업은 변경하지 마십시오.

11. 테스트를 선택하여 순서를 확인합니다.

12. 활성화를 선택하여 시퀀스를 게시합니다.

13. 옵션: 목록 아이콘을 ☰ 선택하고 다음으로 이동하여 CSM/FSM 작업 공간에서 시퀀스를 봅니다. 시퀀스 > 모든 시퀀스.

다음에 수행할 작업

시퀀스 작업을 보고 시퀀스 단계를 실행합니다. [고객 참여 시퀀스 사용](#) 문서를 참조하십시오.

관련 정보

[스테이지 및 활동](#)

[트리거](#)

[테이블 확장 및 클래스](#)

[재시작](#)

판매 및 주문 관리 요청 추적기

판매 및 주문 관리 워크플로우의 상태를 추적하고 에이전트가 동기 및 비동기 플로우의 상태를 추적할 수 있도록 합니다. 또한 데이터가 정확하고 일관성 있게 유지될 수 있도록 종속 기록을 순차적으로 처리할 수 있도록 지원합니다.

인바운드 요청 테이블

수정된 인바운드 요청 테이블 (sn_tm_core_inbound_queue)에 기록을 추가합니다.

인바운드 요청 테이블을 개선하기 위해 다음 필드가 추가되었습니다.

- 요청된 플로우
- 계정
- 연락처
- 소비자
- 응답 페이로드

- 소스 기록 ID
- 상태
- 백그라운드에서 실행
- 개시자
- 도메인
- 다음 이후 실행
- 요청 구성

인바운드 요청 테이블 필드 및 설명

필드	설명	필드 유형
요청된 플로우	현금 엔터티로 연결 매핑에 대한 참조입니다(예: 판매된 제품-주문 매핑).	참조:: sn_l2c_core_entity_mapping
백그라운드로 실행	플로우가 동기식인지 비동기식인지 결정합니다.	true/false 기본값: True
자원	인바운드 요청 테이블에 기록을 생성하는 플로우의 이름입니다.	문자열
소스 기록 ID	시스템에서 생성된 소스 기록 ID입니다.	목록
소스 테이블	요청이 트리거되는 기본 현금으로 연결 엔터티 테이블입니다.	테이블 이름
기록 ID	시스템에서 생성된 대상 기록 ID입니다.	문자열
참조 테이블	요청에 대한 대상 엔터티 테이블의 이름입니다.	테이블 이름
페이로드	플로우를 트리거하기 위해 입력으로 수신된 요청입니다.	문자열
응답 페이로드	플로우 결과를 포함하고 기록 수준 작업 및 트랜잭션 상태를 캡처하는 요청의 응답입니다.	JSON
상태	트랜잭션의 현재 상태입니다.	문자열(선택) 새로 만들기, 진행 중, 완료됨, 오류, 보류 중
상태	플로우의 완료 상태(예: 성공, 부분 성공, 실패)입니다	문자열(선택) 성공, 부분 성공, 실패
오류 메시지	예외에 대해 반환되는 오류 메시지입니다.	문자열
계정	소스 또는 대상 기록과 연결된 계정입니다.	참조:: customer_account

인바운드 요청 테이블 필드 및 설명

필드	설명	필드 유형
연락처	소스 또는 대상 기록과 연결된 접촉 창구입니다.	참조:: customer_contact
소비자	소스 또는 대상 기록과 연결된 소비자입니다.	참조: csm_consumer
개시자	현재 사용자 세션의 사용자 ID입니다.	참조:: sys_user
도메인	기록의 현재 도메인 범위(예: 전역)	도메인 ID
요청 구성	인바운드 요청 구성 테이블에 대한 참조입니다.	참조: sn_tmt_core_inbound_queue_config
다음 이후 실행	현재 요청 전에 처리해야 하는 인바운드 요청입니다.	참조: 인바운드 요청

i 주: **requested_flow** 및 **response_payload** 필드는 에이전트에게 표시되지 않습니다.

요청된 플로우(비어 있지 않음)를 사용하여 현금으로 연결 코어 API를 사용하여 기록을 필터링합니다. 인바운드 요청 테이블 (sn_tmt_core_inbound_queue)은 요청과 관련된 상태 및 기타 상세 정보를 제공합니다. 예를 들어 건적 기록을 통해 주문을 생성하는 동안 주문 헤더 번호와 요청 상태를 확인할 수 있는 링크가 포함된 확인 메시지가 나타납니다.

확인 메시지의 링크를 선택하여 인바운드 요청 기록의 상태 및 요청과 관련된 기타 상세 정보를 봅니다.

i 주: 플로우 디자이너 **SOM** 요청 프로세서 는 더 이상 사용되지 않습니다. 요청은 플로우 디자이너 IBQ 요청 프로세서로 전달됩니다.

보안 역할

인바운드 요청 테이블에 대한 보안 역할 및 액세스

역할	권한
인바운드 큐 관리자 (sn_tmt_core.inbound_queue_admin)	이 사용자는 인바운드 요청 테이블의 요청에 대한 작업을 생성하고, 읽고, 업데이트할 수 있습니다. i 주: 판매 및 주문 관리 요청의 경우 사용자는 requested_flow 필드에 액세스할 수 없습니다.
인바운드 큐 사용자 생성 (sn_tmt_core.inbound_queue_create_user)	이 사용자는 인바운드 요청 테이블에서 판매 및 주문 관리 요청에 대해 읽기 작업만 수행할 수 있습니다. i 주: 판매 및 주문 관리 요청의 경우 사용자는 response_payload , 페이로드 또는 requested_flow 필드에 액세스할 수 없습니다.

인바운드 요청 테이블에 대한 보안 역할 및 액세스

역할	권한
인바운드 큐 쓰기 사용자 (sn_tmt_core.inbound_queue_writer)	이 사용자는 인바운드 요청 테이블에서 판매 및 주문 관리 요청에 대해 읽기 작업만 수행할 수 있습니다. i 주: 판매 및 주문 관리 요청의 경우 사용자는 response_payload , 페이로드 또는 requested_flow 필드에 액세스할 수 없습니다.
인바운드 큐 읽기 사용자 (sn_tmt_core.inbound_queue_read)	이 사용자는 판매 및 주문 관리 요청과 관련된 모든 요청을 읽을 수 있습니다. i 주: 판매 및 주문 관리 요청의 경우 사용자는 response_payload , 페이로드 또는 requested_flow 필드에 액세스할 수 없습니다.

보관 정책

인바운드 요청 테이블에 기록을 보관하고 일정 기간(일) 후에 테이블에서 기록을 정리할 시기를 결정합니다. 성공한 요청과 실패한 요청에 대해 서로 다른 보존 기간을 구현할 수 있습니다.

보관 규칙	기간
성공한 요청	10일
실패한 요청	30일

관련 정보

[인바운드 요청 구성 테이블](#)

인바운드 요청 구성 테이블

인바운드 요청 구성 테이블을 사용하면 사용자가 인바운드 요청 내에서 각 플로어가 처리 및 추적되는 방법을 결정하는 구성을 정의할 수 있습니다.

인바운드 요청 구성 테이블의 개요

sn_tmt_core_inbound_queue_config(인바운드 요청 구성 테이블)을 사용하려면 판매 및 서비스 Core API(app-tmt-core) 플러그인이 필요합니다.

인바운드 요청 구성 테이블은 동기 또는 비동기에 관계없이 특정 플로어가 실행되는 방법을 결정하기 위해 구성해야 하는 메타데이터 테이블입니다.

테이블을 사용하여 다음 작업을 수행할 수 있습니다.

- 관리자가 요청의 동기식 및 비동기식 처리를 구성할 수 있도록 합니다.
- 모든 CRM 플로우에서 요청 추적기를 판매 및 주문 관리 조정합니다.
- 알림 유형(기본, 사용자 지정 또는 알림 없음)을 구성할 수 있습니다.

기존 인바운드 요청 테이블 (sn_tmt_core_inbound_queue)의 요청 구성 필드는 새 인바운드 요청 구성 테이블(sn_tmt_core_inbound_queue_config)에 대한 참조입니다.

완료 상태를 추적해야 하는 모든 워크플로우는 인바운드 요청 구성 테이블을 사용하여 플로우가 동기식인지 비동기식인지 구성할 수 있습니다.

인바운드 요청 구성 테이블의 필드

관리자는 테이블에 기록을 만들고 **run_mode**, **trigger_notification** 및 **configuration_api** 필드를 사용하여 구성을 지정합니다.

필드 및 설명

인바운드 요청 구성 테이블의 필드 목록, 필드 설명 및 필드 유형입니다.

필드	설명	유형
구성 ID	메타데이터 구성의 고유 구성 ID입니다.	문자열
레이블	메타데이터 구성의 고유한 레이블 이름입니다.	번역된 텍스트
활성	인바운드 요청 구성 기록이 활성 상태인지 여부를 지정합니다.	true/false 기본값은 False 입니다.
실행 모드	요청이 동기적으로 실행되는지 아니면 비동기적으로 실행되는지를 지정합니다.	문자열(선택 사항): Sync, Async, Advanced. <ul style="list-style-type: none"> • 동기식: 동기식 처리입니다. • 비동기: 비동기 처리 • 고급: 사용자 지정 스크립트를 사용하여 플로우가 동기식이어야 하는지 비동기식이어야 하는지 결정합니다.
알림 트리거	<p>사용자가 알림을 받는 방법을 지정합니다.</p> <p>알림은 다음 상황 중 하나에서 트리거됩니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 트리거 알림 필드가 기본값으로 설정됩니다. • 요청의 상태가 완료 이며 상태는 성공 또는 부분 성공입니다. <p>인바운드 테이블의 기록에 대한 알림은 플로우를 시작한 사람만 받습니다.</p>	<p>문자열(선택 사항): 없음, 기본값, 사용자 지정</p> <ul style="list-style-type: none"> • 없음: 알림 없음 • 기본값: 비동기 요청에 대한 알림만. • 사용자 지정: 요구 사항에 따른 비동기 요청에 대한 사용자 지정 알림입니다. <p>기존 이벤트 (sn_tmt_core.ibq.custom.notification)를 사용하거나 자체 사용자 지정 이벤트를 처리하여 사용자 지정 알림을 구성합니다.</p> <p>필드의 기본값은 기본값입니다.</p>

필드 및 설명

인바운드 요청 구성 테이블의 필드 목록, 필드 설명 및 필드 유형입니다.

필드	설명	유형
구성 API	인바운드 요청을 처리하는 데 필요한 스크립트입니다. 구성 API에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 IBQConfigBase API - 범위 지정됨 .	참조: : sys_script_include
도메인	기록의 현재 도메인 범위(예: 전역)입니다.	도메인 ID

보안 역할

인바운드 요청 구성 테이블(sn_tmt_core_inbound_queue_config)에 대한 보안 역할은 [sn_tmt_core.inbound_queue_admin] 역할에 대한 다양한 수준의 액세스 권한을 제공합니다.

역할 및 액세스

역할	접근
관리자	생성, 읽기, 업데이트, 삭제
인바운드 큐 관리자 (sn_tmt_core.inbound_queue_admin)	생성, 읽기, 업데이트

관련 정보

[IBQConfigBase API - 범위 지정됨](#)

Return Merchandise Authorization 플러그인 활성화

관리자 역할이 있는 경우 RMA 케이스 관리 플러그인(com.sn_csm_rma_case)을 활성화할 수 있습니다. 플러그인을 사용하면 설치 기반 항목에 대한 반환 케이스를 관리하고 분류할 수 있습니다.

시작하기 전에

RMA Case Management 플러그인을 활성화하기 전에 다음 플러그인을 설치하거나 해당 플러그인이 있는지 확인합니다.

RMA 케이스 관리 플러그인 전에 설치할 플러그인 목록

플러그인	설명
현금으로 연결 코어 (com.snc.l2c_core)	현금 플로우로 연결을 작성할 수 있습니다.
고객 서비스 설치 기반 관리 (com.snc.install_base)	설치 기반의 현재 상태를 캡처하고, 작동에 영향을 줄 수 있는 모든 다운스트림 엔터티에 대한 관계를 설정할 수 있습니다.
케이스 라인 및 워크플로우 (com.sn_case_line)	케이스에 여러 라인 항목을 보유할 수 있습니다. 라인 항목은 제품 인스턴스이며 다양한 주문에 따라 케이스 운영 엔터티로 확장할 수 있습니다.

RMA 케이스 관리 플러그인 전에 설치할 플러그인 목록

플러그인	설명
권리 검증 (com.sn_ent_verify)	권리 및 특성을 확인하기 위한 API를 제공합니다.

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

RMA 케이스 관리와 함께 다음 항목이 설치됩니다.

- 플러그인
- 테이블
- 역할

자세한 내용은 [제품 반송 허가 케이스 관리](#) 문서를 참조하십시오.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 애플리케이션 > 모든 사용 가능 애플리케이션 > 모두.
2. 필터 기준 및 검색 창을 사용하여 RMA Case Management 플러그인(sn_csm_rma_case)을 찾습니다.

이름 또는 ID를 기준으로 플러그인을 검색할 수 있습니다. 플러그인을 찾을 수 없으면 ServiceNow 담당자에게 요청해야 할 수 있습니다.

3. 설치를 선택하여 설치 프로세스를 시작합니다.

i 주: 인스턴스에서 도메인 분리와 위임된 관리자가 활성화된 경우, 관리자 역할이 있는 사용자가 전역 도메인에 있어야 합니다. 그렇지 않으면 <#####> ## ##### ### ### ## ##### ##### ### ### # #####라는 오류가 나타납니다.

설치가 완료되면 메시지가 표시됩니다. 플러그인과 함께 설치되는 구성요소에 대한 자세한 내용은 [애플리케이션과 함께 설치된 구성요소 찾기](#)를 참조하십시오.

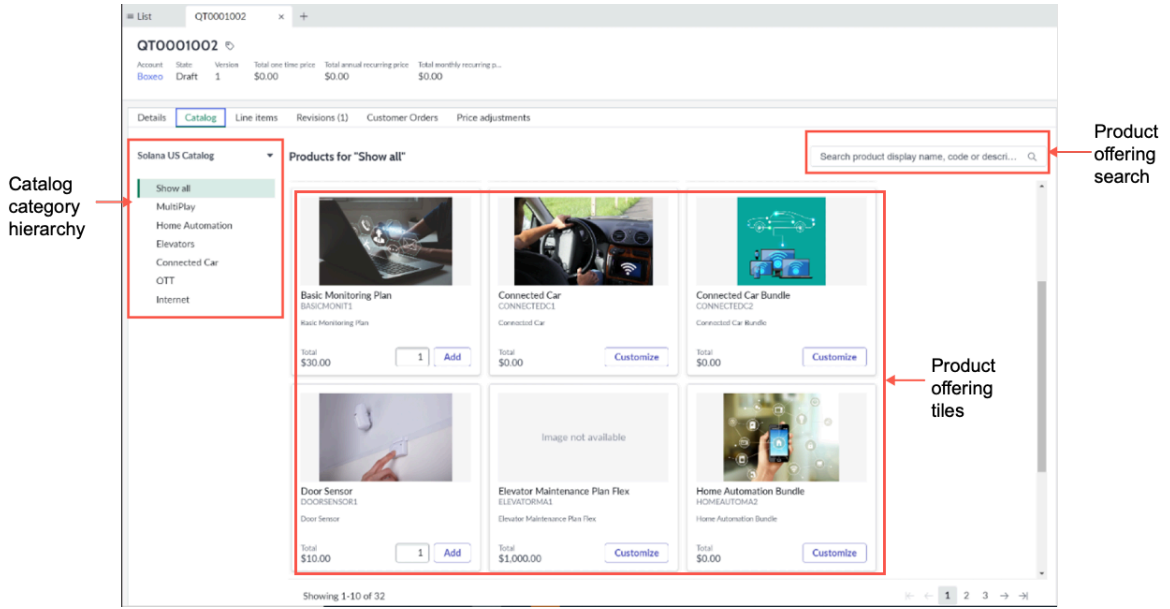
애플리케이션 사용 판매 및 주문 관리

에이전트와 관리자는 애플리케이션을 사용할 판매 및 주문 관리 때 를 CSM 구성 가능 작업 공간 사용하여 다양한 작업을 완료합니다. 작업 공간에서 제품 카탈로그에 액세스하여 조직에서 사용할 수 있는 제품 오퍼링을 확인할 수 있습니다. 또한 를 제품 구성기 사용하여 기회, 견적 및 주문에 구성 가능한 제품을 추가하고, 판매된 제품 및 제품 재고를 관리하고, MACD 주문을 처리할 수 있습니다.

제품 카탈로그 사용

영업 기회, 견적 또는 주문을 시작하면 카탈로그 탭(관련 목록)이 열리고 카탈로그에서 제공되는 제품 오퍼링이 시각적으로 표시됩니다. 간단한 제품을 추가할 수 있으며, 사용 가능한 경우 추가로 사용자 지정할 수 있는 복잡한 제품도 추가할 수 있습니다. 리드를 시작하면 카탈로그 탭에 추가할 수 있고 추가 사용자 지정이 필요하지 않은 간단한 제품이 표시됩니다.

제품 카탈로그 인터페이스



카탈로그 뷰에는 제품을 선택할 수 있는 다음과 같은 기능이 있습니다.

- 카탈로그 탐색 트리: 제품 오퍼링을 구성하는 데 사용되는 카탈로그 및 해당 범주 목록입니다. 범주를 선택하면 표시가 필터링되고 해당 범주에 대한 제품 타일만 표시됩니다.
- 검색 창: 제품 이름, 코드 또는 설명으로 제품 오퍼링을 찾는 옵션입니다. 검색 기능은 입력한 이름, 코드 또는 검색 문자열과 일치하는 제품 타일을 표시합니다.
- 제품 타일: 각 제품을 설명하는 카드로, 제품 이미지, 간략한 설명, 제품 오퍼를 추가하거나 사용자 지정하는 옵션이 있습니다. 제품이 단순(고정) 제품 오퍼링일 때 추가 옵션이 표시됩니다. 고객에 맞게 구성할 수 있는 구성 가능한 제품 오퍼링에 대해 사용자 지정 옵션이 표시됩니다. 사용자 지정을 선택하면 제품 오퍼링을 구성할 수 있는 창이 제품 구성기 열립니다.

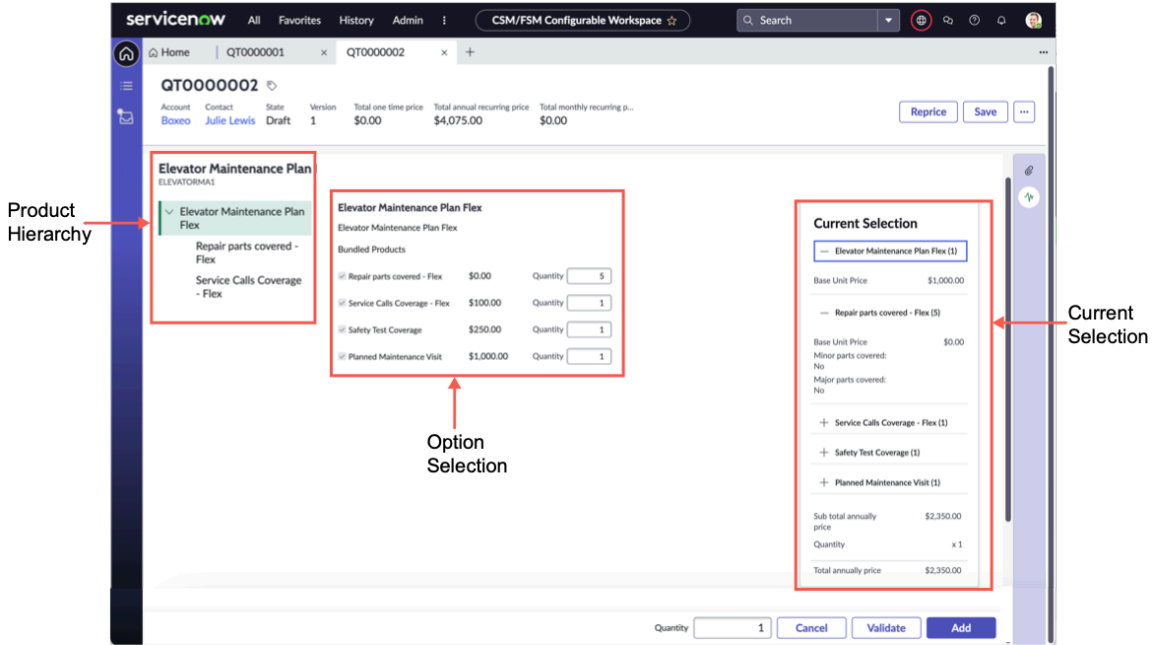
제품 구성기 사용

제품 구성기는 구성 가능한 제품 오퍼를 사용자 지정하기 위한 인터페이스입니다. 사용 가능한 제품 옵션을 표시하고 옵션을 선택하면 제품 가격 책정이 자동으로 계산됩니다.

인터페이스는 다음 세 가지 주요 섹션으로 구성됩니다.

- 제품 계층 구조: 구성 가능한 제품의 상위 및 하위 제품 관계를 나열합니다.
- 옵션 선택: 선택할 수 있는 제품 옵션(예: 색상 또는 모델과 같은 제품 특성)을 표시합니다.
- 현재 선택: 선택한 옵션의 가격 책정을 표시합니다. 가격 책정은 자동으로 계산되어 제품 옵션을 선택할 때 동적으로 표시됩니다.

제품 구성기 인터페이스



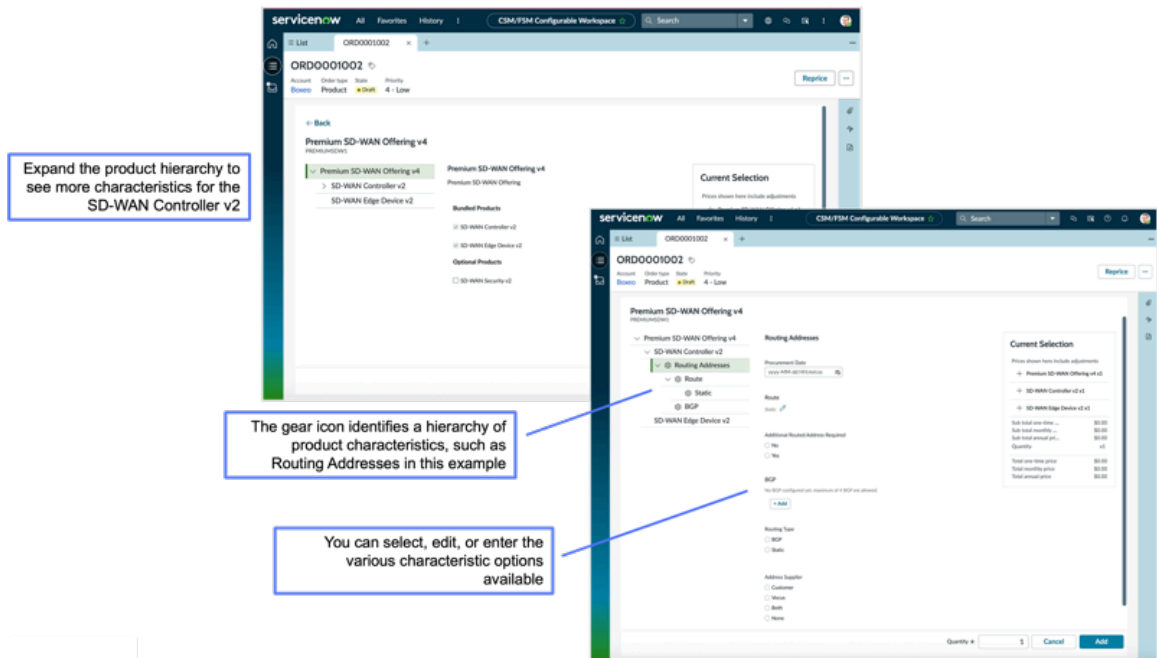
제품 특성 및 옵션 선택

기획, 견적 및 주문의 경우 더 상세하고 복잡한 속성이 있는 제품을 구성할 때 제품 계층 구조 및 옵션 선택 섹션에 더 많은 옵션이 표시될 수 있습니다.

제품 계층 구조에서 기어 아이콘을 선택하여 해당 수준에서 사용할 수 있는 옵션을 확인합니다.

i 주: 복잡한 특성에 대한 가격 책정 상세 정보는 현재 선택 창에 제공되지 않습니다.

제품 구성기의 복잡한 특성



여러 구성 작성

기획, 견적 또는 주문에 구성 가능한 제품을 추가할 때 하위 제품 오퍼링의 여러 구성을 생성합니다. 그런 다음 각 오퍼링 구성에 대해 제품 옵션과 특성을 개별적으로 구성할 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent 또는 sn_ind_tmt_orm.order_agent


이 태스크 정보

제품 카탈로그 관리자가 번들 제품의 하위 오퍼링에 대해 여러 구성을 활성화한 경우, 선택한 하위 오퍼링에 대해 여러 하위 오퍼링 구성을 생성할 수 있습니다. 하위 오퍼링의 여러 구성을 만들 때 다음을 수행할 수 있습니다.

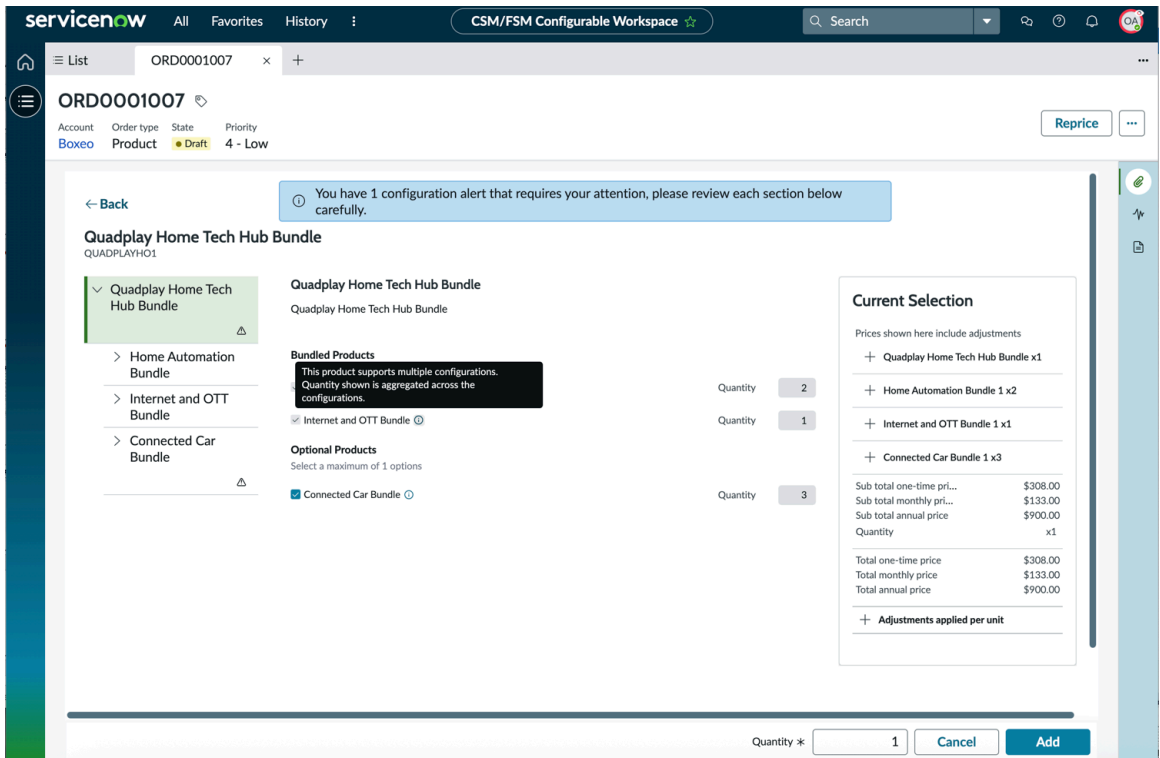
- 여러 구성을 가질 수 있는 하위 오퍼링의 수량을 변경합니다.
- 수량이 1보다 큰 하위 오퍼링을 복제하거나 분할합니다.
 - 클론 옵션은 지정한 사본 수에 따라 하위 오퍼링을 복사하고 동일한 오퍼링 구성을 생성합니다.
 - 분할 옵션은 현재 하위 오퍼링 수량을 지정한 분할 수로 나누고 모든 복사본에 균등하게 분배합니다.
- 생성된 각 하위 오퍼링 인스턴스에 대한 옵션과 특성을 사용자 지정합니다.
- 제품에 대해 정의된 하위 오퍼링의 최소 개수가 유지되는 한 하위 오퍼링 인스턴스를 삭제합니다.

i 주: 다중 구성 기능이 활성화된 경우에도 일부 구성 옵션을 사용하지 못할 수 있는 시나리오가 있습니다. 시스템은 제품 정의의 기본, 최소 및 최대 수량 값을 사용하여 유효한 구성을 결정한 다음, 하위 오퍼링 구성을 관리하기 위한 분할 또는 삭제 옵션을 활성화하거나 비활성화합니다. 유효성 검사에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [여러 구성](#).

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 작업하려는 영업 기회, 견적 또는 주문으로 이동합니다.
예를 들어 견적 > 모두 을 클릭하고 작업할 견적을 선택합니다.
3. 카탈로그 탭을 선택합니다.
4. 제품 카탈로그 계층 구조에서 사용할 제품 카탈로그를 선택합니다.
제품 카탈로그에는 사용 가능한 제품이 제품 오퍼링 카드로 표시됩니다.
5. 적절한 제품 오퍼링 카드에서 사용자 지정을 선택하여 구성 가능한 제품을 선택합니다.
제품 구성자는 번들 제품 옵션 및 특성을 포함하여 제품 오퍼링 구성을 표시합니다. 여러 구성을 가질 수 있는 하위 오퍼링은 정보 아이콘으로 식별됩니다. 정보 아이콘을 선택하여 오퍼링에 여러 구성이 있을 수 있고 표시된 오퍼링 수량이 여러 구성에 걸쳐 집계됨을 나타내는 메시지를 봅니다.

주문에 대한 번들 구성 예



6. 오퍼링 요약 페이지를 표시하는 제품 계층 구조의 하위 오퍼링으로 이동합니다. 다음과 같은 작업을 수행할 수 있습니다.

- 하위 오퍼링의 수량을 변경하려면 수량 필드에 새 값을 입력합니다.
- 오퍼링에 대한 새 구성을 추가하려면 수량 필드 옆에 있는 추가 옵션(☰) 메뉴를 선택하고 옵션을 선택합니다.

추가 옵션

옵션	설명
클론	<p>선택한 하위 오퍼링의 사본을 생성하는 옵션입니다. 생성할 클론 수를 입력합니다. 시스템은 하위 제품 오퍼링의 동일한 사본을 생성하며, 각 클론의 수량은 1입니다.</p> <p>예를 들어, 현재 하위 오퍼링 수량이 2인 경우 클론 2개를 지정하면 하위 오퍼링의 동일한 복사본 2개가 생성됩니다. 각 클론의 수량은 1이며 구성할 수 있는 별도의 라인 항목이 됩니다.</p> <p>i 주: 시스템은 하위 오퍼링에 허용되는 총 수량을 확인합니다.</p>
분할	<p>현재 하위 오퍼링 수량을 분할하고 오퍼링 인스턴스 전체에 수량을 분배하여 하위 오퍼링 인스턴스를 생성하는 옵션입니다. 사용할 분할 수를 입력합니다.</p>

옵션	설명
	예를 들어, 하위 오퍼링 수량이 5인 경우 3개의 분할을 지정하면 시스템은 두 개의 하위 오퍼링 인스턴스를 생성합니다. 분할 후에는 수량이 각각 2, 2, 1인 세 개의 하위 오퍼링 인스턴스가 생깁니다. 그런 다음 필요에 따라 각 라인 항목을 구성할 수 있습니다.
삭제	기존 하위 오퍼링 인스턴스를 제거합니다.

클론 또는 분할로 생성된 새 구성은 제품 카탈로그 계층 구조에 나열됩니다. 연결된 가격 책정이 현재 선택 창에 표시됩니다.

- 새 구성에는 하위 오퍼링 이름과 그 뒤에 증분 번호가 반영된 이름이 있습니다(예: 홈 오토메이션 허브 2, 홈 오토메이션 허브 3 등).
- 하위 오퍼링의 수량 변경 사항도 현재 선택 창에 반영됩니다.

7. 각각의 새 오퍼링 구성에 대해 적절한 특성과 제품 옵션을 선택합니다.

8. 하위 오퍼링 구성을 마쳤으면 추가를 선택하여 각 구성을 영업 기회, 견적 또는 주문에 별도의 라인 항목으로 추가합니다.

리드 관리 사용

를 리드 관리 사용하여 리드를 생성합니다.

리드 관리 인터페이스

인터페이스에는 리드 관리 다음 탭이 포함되어 있습니다.

리드 관리 탭

탭	설명
상세 정보 탭	리드에 대한 기본 정보를 추가합니다.
카탈로그 탭	제품 오퍼링을 검색하고 리드에 추가합니다.
요구 사항 탭	리드에 대한 제품 권장 사항을 제공하는 요구 사항 템플릿을 나열합니다.
작업 탭	리드 작업을 생성합니다.
약속 탭	잠재 고객에 대한 약속을 생성합니다.
라인 항목 탭	리드에 다른 광고 항목을 추가합니다.
이메일 탭	이메일을 작성하여 필요한 이해 관계자와 소통합니다.


리드 생성

고객 이름, 판매 스테이지, 리드 유형, 점수 및 소스와 같은 세부 정보를 입력하여 애플리케이션에서 리드 리드 관리 를 생성합니다.

시작하기 전에


필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 리드 > 모두 을 클릭하고 새로 만들기를 선택합니다.
3. 양식에서 필드를 채웁니다.

새 리드 생성

필드	설명
이름	잠재 고객의 이름입니다.
성	잠재 고객의 성입니다.
이메일	잠재 고객의 이메일 주소입니다.
휴대폰	잠재 고객의 휴대폰 번호입니다.
직장 전화번호	잠재 고객의 직장 전화 번호입니다.
직위	잠재 고객의 제목입니다.
회사	리드의 회사 이름입니다.
스테이지	잠재 고객의 스테이지입니다.
리드 소스	리드의 소스입니다.

4. 리드 만들기를 선택합니다.
잠재 고객이 생성되었음을 확인하는 메시지가 표시됩니다. 잠재 고객에 대한 작업을 계속하려면 메시지에서 링크를 선택합니다.
5. 새로 고침을  선택하여 목록에서 새 잠재 고객을 확인합니다.

다음에 수행할 작업

리드에 더 많은 정보를 추가하기 시작합니다. 자세한 내용은 [리드 상세 정보 추가 및 보기](#) 문서를 참조하십시오.


리드 업데이트

에서 리드 관리리드를 편집하거나 업데이트합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 리드 > 모두 을 클릭하고 신규 또는 접촉함 또는 육성 단계에 있는 기존 리드를 선택합니다.
 - 리드 - 모두 페이지에서 편집을 선택하여 리드 정보를 변경하고 업데이트를 선택합니다.
 - 잠재 고객 기록을 열고 변경한 다음 저장을 선택합니다.

다음에 수행할 작업

자세한 내용은 [리드 관리 사용](#) 문서를 참조하십시오.



리드 할당

에서 리드 관리영역 에이전트에 리드를 할당합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent 또는 sales_manager

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
 2. 다음으로 이동 리드 > 모두 을 클릭하고 작업 중인 기존 잠재 고객을 선택합니다.
 - 리드 - 모두 페이지에서 할당 대상을 선택합니다.
 - 잠재 고객 기록을 열고 잠재 고객 헤더의 오른쪽 상단 모서리에 있는 점 3개 메뉴()를 선택한 다음 할당 대상을 선택합니다.
- To **리드 생성**, 새로 만들기 를 선택합니다.

i 주:

잠재 고객을 만든 직후 잠재 고객이 생성되었음을 확인하는 메시지가 표시됩니다. 잠재 고객에 대한 작업을 계속하려면 메시지에서 링크를 선택합니다.

3. 잠재 고객 할당 대화 상자에서 소유자를 선택하고 판매 에이전트를 선택합니다.
선택한 리드의 모든 작업을 이 판매 에이전트에게 재할당하려면 이 확인란을 선택할 수 있습니다.
4. 할당을 선택합니다.

다음에 수행할 작업

자세한 내용은 [리드 관리 사용](#) 문서를 참조하십시오.


리드 상세 정보 추가 및 보기

세부 정보 탭을 사용하여 리드에 대한 추가 정보를 추가합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 리드 > 모두 을 클릭하고 작업 중인 잠재 고객을 선택합니다.
3. 상세 정보 탭에 추가 정보를 입력합니다.

필드	설명
번호	시스템에서 생성된 잠재 고객 기록 수입니다.
리드 그룹	리드가 속한 그룹입니다.
소유자	리드를 소유한 가상 사용자입니다.
산업	잠재 고객이 속한 산업입니다.
웹 사이트	리드에 대한 비즈니스 고객의 웹 사이트입니다.

필드	설명
전화	직장 전화번호의 모바일 번호입니다.
스테이지	잠재 고객의 단계(예: 신규 또는 연락됨 또는 육성 중 또는 자격 만족 또는 실격 등).
리드 유형	잠재 고객 유형(예: 신규 비즈니스 또는 기존 비즈니스)입니다.
리드 소스	리드 생성의 소스입니다.
계정	잠재 고객의 계정 이름입니다.
리드 점수	리드에 대한 점수입니다.
연락처	잠재 고객의 연락처 상세 정보입니다.
리드 등급	주연에 대한 등급(예: Cold, Warm, Hot, Super Hot).
주소	잠재 고객 계정의 주소입니다.
고객 기본 설정	잠재 고객 계정에서 제공하는 기본 설정(예: 전화하지 않음, 공유하지 않음, 이메일을 보내지 않음).
시스템 정보	리드 생성 시간 및 리드를 생성한 사용자와 같은 시스템 정보입니다.
메모	리드에 대한 작업 메모입니다.

자세한 내용은 [리드 생성](#) 문서를 참조하십시오.

4. 저장을 선택합니다.

다음에 수행할 작업

제품 카탈로그 탭을 사용하여 리드에 제품을 추가합니다. 자세한 내용은 [리드에 제품 추가](#) 문서를 참조하십시오.

리드에 제품 추가

의 리드 관리 카탈로그 탭을 사용하여 리드에 제품을 추가합니다.


시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

이 태스크 정보

카탈로그 탭을 사용하여 카탈로그에서 제품 오퍼링을 검색 및 선택하고 리드에 추가할 수 있습니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 리드 > 모두 및 에서 작업 중인 잠재 고객을 선택합니다.
3. 카탈로그를 선택합니다.
4. 다음 테이블을 사용하여 카탈로그 탭의 기능에 대해 알아봅니다.

카탈로그 탭

요소	설명
제품 카탈로그 계층 구조	이 옵션은 제품 카탈로그를 선택합니다.
추가 버튼	추가 버튼은 견적에 제품을 추가합니다. 선택 가능한 옵션이 없는 단순 제품에 추가 버튼이 나타납니다.
검색 필드	검색 필드를 사용하여 선택한 제품 카탈로그 계층 구조에서 제품을 검색합니다.

5. 추가를 선택합니다.
제품 오퍼링이 리드에 품목으로 추가됩니다.

다음에 수행할 작업
리드에 광고 항목 추가.


요구 사항 분석을 사용하여 리드에 대한 제품 권장 사항 가져오기


제품 카탈로그의 제품 선택 가이드에서 요구 사항 템플릿을 선택하여 영업 리드를 위한 제품 추천을 받습니다.

시작하기 전에
필요한 역할: sales_agent

이 태스크 정보
요구 사항 템플릿은 고객으로부터 받은 입력 또는 요구 사항에 따라 제품 권장 사항을 얻기 위해 작성하는 질문서입니다. 제품 선택 가이드에는 특정 카탈로그에 사용할 수 있는 요구 사항 템플릿이 나열되어 있습니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 리드 > 모두 을 클릭하고 작업하려는 잠재 고객을 선택합니다.

제품 카탈로그는 잠재 고객의 카탈로그 탭에 표시됩니다.
3. 카탈로그 탭의 카탈로그 계층 구조에서 제품 선택 가이드를 선택합니다.
가이드에 대한 요구 사항 템플릿 카드가 표시됩니다.
4. 고객이 원하는 것과 가장 일치하는 요구 사항 템플릿 카드에서 요구 사항 캡처를 선택합니다.
선택한 템플릿에 대한 질문서가 열립니다.
5. 일련의 질문에 답하십시오.
6. 마지막 질문에 회신한 후 권장 사항을 검토하거나 선택합니다.
 - 응답을 검토하려면 편집  아이콘을 선택합니다. 필요한 경우 응답을 변경할 수 있습니다.
 - 제품 권장 사항을 보려면 권장 사항 선택을 선택합니다. 카탈로그 탭에는 권장 제품이 표시됩니다.
7. 고객의 요구에 가장 잘 맞는 제품의 타일에서 추가를 선택하여 권장 사항을 선택합니다.
선택한 제품이 리드에 추가됩니다. Needs 탭에는 선택한 Needs 템플릿이 표시됩니다. 요구 사항 템플릿을 검토하고 필요한 경우 답변을 변경할 수 있으며, 이로 인해 다른 제품 권장 사항이 발생할 수 있습니다.


리드에 광고 항목 추가

제품 오퍼링 및 수량과 같은 세부 정보를 입력하여 리드에 대한 새 제품 라인 항목을 생성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 리드모두.
3. 함께 작업할 리드를 선택하고 라인 항목 탭을 선택합니다.
4. 새로 만들기를 선택하여 새 잠재 고객 라인 항목을 시작하거나 기존 잠재 고객 라인 항목을 선택하여 변경합니다.
5. 리드 라인 항목 양식에서 필드에 내용을 입력합니다.

리드 라인 항목 양식

필드	설명
번호	시스템에서 생성된 리드 라인 항목 번호입니다.
수량	리드 라인 항목의 수량입니다.
제품 오퍼링	리드 라인 항목에 대한 제품 오퍼링 번들입니다.
측정 단위	리드 라인 항목의 측정 단위입니다.
작업 메모	리드 라인 항목과 관련된 추가 정보입니다.

6. 저장을 선택합니다.
리드 라인 항목이 메인 리드에 추가됩니다.

다음에 수행할 작업

입니다. 리드 작업을 추가합니다.


리드 작업 추가

리드 작업을 생성하여 후속 통화, 이메일 또는 회의를 통해 리드를 진행합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 다음으로 이동 목록 리드 - 모두를 보고  선택합니다.
2. 리드 목록 창에서 작업하려는 리드를 선택합니다.
 - 리드 - 모두 페이지에서 작업 만들기를 선택합니다.
 - 리드 기록을 열고 작업 탭을 선택한 다음 새로 만들기를 선택하여 새 리드 작업을 시작하거나 기존 리드 작업을 선택하여 변경합니다.
To 리드 생성, 새로 만들기 를 선택합니다.

i 주:

잠재 고객을 만든 직후 잠재 고객이 생성되었음을 확인하는 메시지가 표시됩니다. 잠재 고객에 대한 작업을 계속하려면 메시지에서 링크를 선택합니다.

3. 리드 작업 생성 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

리드 작업 생성

필드	설명
간단한 설명	리드 작업에 대한 설명입니다.
상태	리드 작업의 상태입니다.
기한	리드 작업을 완료해야 하는 날짜입니다.
담당자	이 리드 작업이 할당된 판매 에이전트의 이름입니다.

4. 작업 생성을 선택합니다.
이 작업은 리드에 추가되었습니다.

다음에 수행할 작업

리드 작업에서 약속을 만들 수 있습니다. 자세한 내용은 [약속 생성](#) 문서를 참조하십시오.

리드 작업에 대한 약속 생성

이해 관계자와 약속을 생성하여 리드에 대한 비즈니스 토론을 수행합니다.


시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

이 태스크 정보

약속은 리드 작업을 생성한 후에만 생성할 수 있습니다. 리드 작업을 생성하려면 [리드 작업 추가](#) 을 참조하십시오.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 리드 > 모두.
3. 작업하려는 리드 작업을 선택하고 약속 탭을 선택합니다.
4. 새로 만들기를 선택하여 새 약속을 시작하거나 기존 약속을 선택하여 변경합니다.
5. 새 약속 생성 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

새 약속 생성 양식

필드	설명
시작일	보낸 사람의 이메일 ID입니다.
~	수신자의 이메일 ID입니다.
활동 상태	약속의 상태입니다.
시작 시간	약속 시작 시간입니다.

필드	설명
종료 시간	약속 종료 시간입니다.
미리 알림	미리 알림의 시간 간격입니다.
제목	약속에 대한 제목 정보입니다.
위치	약속 위치입니다.
메시지	약속에 대한 추가 정보입니다.

6. 저장을 선택하여 약속을 저장하고 나중에 보내거나 활동 보내기를 선택하여 지금 보냅니다.


이메일 작성

비즈니스 요구 사항에 따라 고객에게 제품 정보를 전달하는 이메일을 작성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 리드 > 모두 을 클릭하고 작업하려는 잠재 고객을 선택합니다.
3. 이메일 탭을 선택합니다.
4. 이메일 작성을 선택하여 새 이메일을 시작하거나 기존 이메일을 선택하여 상세 정보를 봅니다.
5. 이메일 초안 양식에 세부 정보를 입력합니다.

리드 이메일 초안 양식

필드	설명
시작일	보낸 사람의 이메일 ID입니다.
~	수신자의 이메일 ID입니다.
제목	이메일 제목.
이메일 메시지	이메일의 본문 상세 정보입니다.

i 주: 나만의 이메일 템플릿을 만들고 미리 입력된 이메일 템플릿을 사용하여 새 이메일을 만들 수 있습니다. 이메일을 삭제하려면 초안 삭제를 선택합니다. 이메일에 파일을 첨부하려면 파일 첨부을 선택합니다.

6. 이메일 보내기를 선택하여 이메일을 보내거나 이메일 양식을 닫아 초안 이메일 탭에 저장합니다.

칸반 뷰를 사용하여 리드 관리

칸반 뷰를 사용하여 사용자 및 이해 관계자와 가장 관련성이 높은 잠재 고객 정보를 개인화하고 관리합니다.


시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent


i 주:

칸반 보드에 표시할 수 있는 카드의 기본 제한은 500입니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 리드 > 모두.
3. 칸반 보기 단추를 선택합니다.

기본적으로 리드는 여러 스테이지별로 그룹화되어 페이지에 표시됩니다.

- 리드 스테이지를 변경하려면 리드 카드를 한 상태에서 다른 상태로 끌어다 놓습니다.
- 산업, 출처 및 이유와 같은 다양한 범주별로 잠재 고객을 보려면 페이지에서 그룹화 기준: 드롭다운 메뉴를 선택합니다.
- 리드 카드 또는 세로 리드 스테이지 헤더에서 세 개의 세로 점()을 선택하여 리드 작업 생성, 리드 할당, 이메일 작성 등 리드에 대한 다양한 작업을 수행할 수 있습니다.
- 이 페이지에서 직접 새 잠재 고객을 만들려면 새 단추를 선택합니다. 자세한 내용은 [리드 생성](#) 문서를 참조하십시오.


리드를 기회로 전환

에서 리드 관리리드를 기회로 변환합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 잠재 고객 - 모두 목록에서 작업 중인 잠재 고객을 선택합니다.
 - 비즈니스 고객의 경우 다음을 선택합니다. 리드 전환 > 계정으로 그리고 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

리드 전환 양식

필드	설명
계정	고객 계정의 이름입니다. <ul style="list-style-type: none"> ▪ 새로 만들기: 새 계정을 만들려면 선택합니다. ▪ 기존 선택: 고객이 기존 계정인 경우 선택합니다.
연락처	고객 접촉 창구의 이름 및 이메일입니다. <ul style="list-style-type: none"> ▪ 새로 만들기: 새 연락처를 만들려면 선택합니다. ▪ 기존 선택: 접촉 창구가 이미 있는 경우 선택합니다.
기회	기회를 생성하기 위한 세부 정보입니다. 자세한 내용은 기회 생성 문서를 참조하십시오.

필드	설명
	<ul style="list-style-type: none"> 새로 생성: 새 기회를 생성하려면 선택합니다. 기존 기회 선택: 기존 기회가 이미 있는 경우 선택합니다. <p>i 주: 잠재 고객에 대한 영업 기회를 만들지 않으려면 확인란을 선택합니다.</p>

- 소비자 계정의 경우 다음을 선택합니다. 리드 전환 > 소비자로 그리고 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

리드 전환 양식

필드	설명
소비자	<p>소비자의 이름 및 이메일입니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> 새로 만들기: 새 연락처를 만들려면 선택합니다. 기존 선택: 접촉 창구가 이미 있는 경우 선택합니다.
기회	<p>기회를 생성하기 위한 세부 정보입니다. 자세한 내용은 기회 생성 문서를 참조하십시오.</p> <ul style="list-style-type: none"> 새로 생성: 새 기회를 생성하려면 선택합니다. 기존 기회 선택: 기존 기회가 이미 있는 경우 선택합니다. <p>i 주: 잠재 고객에 대한 영업 기회를 만들지 않으려면 확인란을 선택합니다.</p>

3. 리드 전환을 선택합니다.

리드를 기회로 전환하기 위한 대화 상자가 나타납니다. 생성된 새 기회 기록을 선택할 수 있습니다.



리드 실격

에서 리드 관리리드를 실격시킵니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent 또는 sales_manager

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 리드 > 모두 을 클릭하고 작업 중인 기존 잠재 고객을 선택합니다.
3. 잠재 고객 기록을 열고 잠재 고객 헤더의 오른쪽 상단 모서리에 있는 점 3개 메뉴()를 선택한 다음 잠재 고객 실격을 선택합니다.

i 주: 신규 또는 접촉됨 또는 육성 단계에 있는 잠재 고객만 실격 처리할 수 있습니다.

4. 리드 실격 대화 상자에서 이유를 선택합니다.

5. 실격을 선택합니다.

다음에 수행할 작업

자세한 내용은 [리드 관리 사용](#) 문서를 참조하십시오.

리드 익스포트

에서 견적을 JSON 파일로 리드 관리 익스포트하여 고객에게 제공할 수 있습니다.


시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

이 태스크 정보

의 리드 관리 리드 내보내기 기능은 모든 리드 목록을 내보냅니다. 다음 단계를 사용하여 리드를 내보냅니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 리드 > 모두.
3. 파일 유형을 선택합니다.
 - Excel
 - 증권 시세 표시기
 - JSON
 - PDF
4. 배송 유형을 선택합니다.
 - 이메일 - 올바른 이메일 주소를 입력합니다.
 - 다운로드 - 익스포트를 로컬 드라이브로 다운로드합니다. 리드 목록은 설정된 매개변수에 따라 내보내집니다.

기회 관리 사용

기회 관리 애플리케이션을 사용하여 기회를 생성합니다.

인터페이스에는 기회 관리 기회를 생성하고 관리하는 데 도움이 되는 탭이 있습니다.

기회 관리 탭

기회 관리 tab	설명
상세 정보 탭	계정, 판매 주기 및 스테이지 정보와 같은 기회 상세 정보를 추가합니다.
카탈로그 탭	제품 카탈로그를 사용하여 기회에 품목을 추가합니다.
요구 사항 탭	고객의 비즈니스 요구 사항에 대한 보다 정확한 정보를 기회에 추가합니다.

기회 관리 탭

기회 관리 tab	설명
라인 항목 탭	기회 라인 항목 추가
경쟁사 탭	기회에 경쟁업체 정보를 추가합니다.
작업 탭	기회 작업을 생성합니다.
이메일 탭	필요한 이해 관계자에게 보낼 이메일을 생성합니다.
견적 탭	기회에서 직접 견적을 생성합니다.


기회 생성

계정, 판매 스테이지, 판매 주기 유형 및 거래 규모와 같은 세부 정보를 입력하여 애플리케이션에 새 제품 기회를 기회 관리 생성합니다.


시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 기회 - 모두 목록에서 새로 만들기를 선택합니다.
새 기회 생성 대화 상자가 열립니다.
3. 다음 표를 사용하여 정보를 채웁니다.

필드	설명
간단한 설명	기회에 대한 짧은 설명을 입력합니다.
계정	계정 정보를 제공합니다.
스테이지	기회의 스테이지를 입력합니다. 예: 자격 만족, 개발, 제안, 협상, 성사-수주 또는 종결-실패.
거래 규모	거래의 대략적인 가치를 제공합니다.
판매 주기 유형	영업 기회를 생성하는 동안의 판매 주기 유형을 입력합니다. 예: NEWCUST, RENEW 또는 UPSELL.
소비자	소비를 선택합니다.
연락처	연락처 정보를 입력합니다.

4. 저장을 선택하여 기회를 저장하고 닫기를 선택하여 메인 기회 창으로 돌아갑니다.
5. 목록에서 새 기회를 보려면 새로 고침  을 선택합니다.

다음에 수행할 작업

기회에 더 많은 정보를 추가하기 시작합니다. 자세한 내용은 [기회 상세 정보 추가 및 보기](#) 문서를 참조하십시오.


기회 상세 정보 추가 및 보기

상세 정보 탭을 사용하여 소스 및 경쟁업체를 포함하여 기회에 대한 정보를 추가하고 확인합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 기회 > 모두 을 클릭하고 기회를 선택합니다.
3. 상세 정보 탭에 정보를 입력합니다.

기회 상세 정보 탭

필드	설명
번호	시스템에서 생성된 기회 수입니다.
계정	고객 계정의 회사 이름입니다.
연락처	상호작용하는 회사 내 개인의 이름입니다.
판매 주기 유형	판매 유형(예: NEWCUST, RENEW 또는 UPSELL)입니다.
스테이지	기회의 단계입니다. 예를 들어 품질 평가, 개발, 제안, 협상, 수주 성공, 수주 실패로 종결 등이 있습니다.
소유자	이 영업 기회에 할당된 판매 에이전트 또는 영업 담당자입니다.
간단한 설명	기회에 대한 간략한 설명입니다.
설명	
기본 견적	
산업	업종의 이름입니다. 예를 들어, 통신, 제조, 의료 또는 은행이 있습니다.
예상 거래 규모	잠재적 기회의 양입니다.
확률(%)	판매 기회 성공의 예상 백분율입니다.
금액	<p>i 주: 기회에 라인 항목이 없는 경우 금액은 예상 거래 크기와 동일한 값을 선택합니다. 기회 라인 항목이 추가되면 총 TCV에서 값이 선택됨에 따라 금액 값이 변경됩니다.</p>
가중 금액	<p>확률 백분율로 조정된 총 수익입니다.</p> <p>기회에 대한 가중 금액 은 확률 % 에 금액을 곱하여 계산됩니다. 예를 들어 기회의 확률 백분율이 10(0.1%)이고 금액이 100\$인 경우 가중 금액은 0.1 X 100 = 10.00입니다.</p>
기회 그룹	

필드	설명
분실 대상	이 거래가 성사된 경쟁 고객의 이름입니다.
소스	이 기회 정보가 수집되는 소스의 이름입니다.

4. 상세 정보 탭의 가격 책정 섹션에서 다음 필드를 채웁니다.

i 주: 총 **MRR**, 총 **ARR**, 총 **ACV** 및 총 **TCV** 필드는 기회와 연결된 기회 라인 항목의 값을 기준으로 자동으로 계산됩니다.

기회 가격 책정 섹션

필드	설명
통화	가격 목록의 통화입니다(예: 미국 달러의 경우 USD).
가격 목록	영업 기회의 기본 가격 목록입니다.
기간(월)	기회 라인 항목의 구독 기간입니다. 기본 기간은 12개월입니다.
총 일회성 가격	기회에 있는 모든 일회성 제품 또는 서비스의 총 가격입니다.
총 MRR	모든 반복 제품 및 서비스의 총 월간 반복 수익(MRR) 금액입니다.
총 ARR	매년 반복되는 모든 제품 및 서비스에 대한 총 연간 반복 수익(ARR) 금액입니다.
총 ACV	총 연간 계약 가치(ACV)는 고객 계약의 모든 제품 및 서비스에 대한 연간 금액 수익입니다.
총 TCV	TCV(총 계약 가치)는 계약 수명 동안 예상되는 고객 계약의 총 수익 금액입니다.

5. 고객이 선호하는 통신 모드를 선택합니다.

- 호출 금지
- 이메일 전송 금지
- 공유하지 마십시오.

6. 상세 정보 탭의 시스템 정보 섹션에서 기회를 만든 시기 및 작성자에 대한 정보로 필수 필드를 채우고 관련 작업 메모를 입력합니다.

7. 저장을 선택합니다.

다음에 수행할 작업

제품 카탈로그 탭을 사용하여 기회에 제품을 추가합니다.

필요 분석을 사용하여 기회에 대한 제품 권장 사항 가져오기

제품 카탈로그의 제품 선택 가이드에서 요구 사항 템플릿을 선택하여 판매 기회에 대한 제품 권장 사항을 가져옵니다.

시작하기 전에


필요한 역할: sales_agent

이 태스크 정보

요구 사항 템플릿은 고객으로부터 받은 입력 또는 요구 사항에 따라 제품 권장 사항을 얻기 위해 작성하는 질문서입니다. 제품 선택 가이드에는 특정 카탈로그에 사용할 수 있는 요구 사항 템플릿이 나열되어 있습니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록 뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 기회 > 모두 을 클릭하고 작업하려는 기회를 선택합니다.

제품 카탈로그는 기회의 카탈로그 탭에 표시됩니다.
3. 카탈로그 탭의 카탈로그 계층 구조에서 제품 선택 가이드를 선택합니다.
가이드에 대한 요구 사항 템플릿 카드가 표시됩니다.
4. 고객이 원하는 것과 가장 일치하는 요구 사항 템플릿 카드에서 요구 사항 캡처를 선택합니다.
선택한 템플릿에 대한 질문서가 열립니다.
5. 일련의 질문에 답하십시오.
6. 마지막 질문에 회신한 후 권장 사항을 검토하거나 선택합니다.
 - 응답을 검토하려면 편집  아이콘을 선택합니다. 필요한 경우 응답을 변경할 수 있습니다.
 - 제품 권장 사항을 보려면 권장 사항 선택을 선택합니다. 카탈로그 탭에는 권장 제품이 표시됩니다.
7. 고객 요구 사항에 가장 잘 맞는 제품에 대한 카드에서 추가를 선택하여 권장 사항을 선택합니다.
선택한 제품이 기회에 추가됩니다. Needs 탭에는 선택한 Needs 템플릿이 표시됩니다. 요구 사항 템플릿을 검토하고 필요한 경우 답변을 변경할 수 있으며, 이로 인해 다른 제품 권장 사항이 발생할 수 있습니다.


기회에 라인 항목 추가

제품 오퍼링 및 수량과 같은 세부 정보를 입력하여 기회에 대한 새 제품 라인 항목을 생성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. CSM Configurable Workspace에서 목록  클릭하고 기회 - 모두를 선택합니다.
2. 기회 목록 뷰에서 작업하려는 기회를 선택하고 라인 항목 탭을 선택합니다.
3. 새로 만들기를 선택하여 새 기회 라인 항목을 시작하거나 기존 기회 라인 항목을 선택하여 변경합니다.
4. 기회 라인 항목 양식에서 필드에 내용을 입력합니다.

기회 라인 항목 양식

필드	설명
번호	시스템에서 생성된 기회 라인 항목 번호입니다.
기회	시스템에서 생성된 영업 기회의 ID입니다.
제품 오퍼링	기회 라인 항목에 대해 선택한 제품 오퍼링입니다.
측정 단위	기회 라인 항목의 측정 단위입니다.

필드	설명
개당 원가	조정 후 단위당 가격(있는 경우)입니다. ⓘ 주: 기회가 견적과 동기화되지 않은 경우 개당 원가 및 개당 목록 가격 필드의 값이 동일합니다.
기간(월)	기회 라인 항목의 구독 기간입니다. 기본 기간은 반복 제품에 한해 12개월입니다.
수량	기회 라인 항목의 수량입니다.
서비스 위치	기회 라인 항목이 적용되는 서비스 위치입니다.
가격 목록	생성된 기회를 기준으로 하는 기본 가격 목록입니다.
주기	주기는 제품 오퍼링에 대해 선택한 가격 책정 방법을 기반으로 합니다. ○ 가격 책정 방법을 '일회성'으로 선택하면 주기성이 '없음'으로 설정됩니다. ○ 가격 책정 방법을 '반복'으로 선택하면 주기를 '매월' 또는 '매년'으로 설정할 수 있습니다.
단위 목록 가격	기회 라인 항목에 포함된 제품 오퍼링의 단위 목록 가격입니다. ⓘ 주: 기회가 견적과 동기화되지 않은 경우 개당 원가 및 개당 목록 가격 필드의 값이 동일합니다.
누적 일회성 가격	기회 및 기회 하위 라인 항목의 일회성 가격입니다. $누적\ 일회성\ 가격 = 수량 * 단위\ 순\ 가격.$
누적 MRR	기회 및 하위 라인의 월간 누적 반복 수익입니다. ○ 주기가 월별인 경우 누적 MRR = 단위 순 가격 * 수량입니다. ○ 주기가 연간인 경우 누적 MRR = 단위 순 가격 / 12개월 * 수량입니다. 고객은 주기성에 대한 자신의 값을 사용자 지정하는 경우 이 수식을 변경할 수 있습니다. 이 필드는 기회의 주기성이 본질적으로 반복되는 경우에만 채워집니다.
누적 ARR	이 필드는 기회의 주기성이 본질적으로 반복되는 경우에만 채워집니다.

필드	설명
	누적 ARR = 누적 MRR * 12
누적 ACV	총 연간 계약 가치(ACV)는 고객 계약의 모든 제품 및 서비스에 대한 연간 금액 수익입니다. 누적 ACV = 누적 일회성 가격 + 누적 ARR
누적 TCV	TCV(총 계약 가치)는 계약 수명 동안 예상되는 고객 계약의 총 수익 금액입니다. 누적 TCV = 누적 일회성 가격 + 기간 * 누적 MRR.
작업 메모	기회 라인 항목과 관련된 모든 추가 정보입니다.

5. 저장을 선택합니다.
기회 라인 항목이 메인 기회에 추가됩니다.


다음에 수행할 작업
기회에 작업을 추가합니다. 자세한 내용은 [기회 작업 추가](#) 문서를 참조하십시오.

기회에 경쟁업체 추가

고객과 성공적인 영업 대화를 나눌 수 있도록 기회에 대한 경쟁업체 상세 정보를 캡처합니다.

시작하기 전에
필요한 역할: sales_manager

프로시저

1. 다음으로 이동 목록 기회 - 모두를 보고  선택합니다.
2. 기회 목록 창에서 작업하려는 기회를 선택하고 경쟁업체 탭을 선택합니다.
3. 새로 만들기를 선택하여 새 기회 경쟁업체를 시작하거나 기존 기회 경쟁업체를 선택하여 변경합니다.
4. 기회 경쟁업체 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

기회 경쟁업체 양식

필드	설명
회사	경쟁업체인 회사의 이름입니다.
기회	기회 번호입니다.
강점	경쟁사의 강점.
약점	경쟁업체의 약점.


5. 저장을 선택합니다.
경쟁업체 정보가 메인 기회에 추가됩니다.

기회 작업 추가

기회 작업을 생성하여 고객의 요구 사항에 대한 추가 상세 정보를 캡처합니다.

시작하기 전에
필요한 역할: sales_manager

프로시저

1. 다음으로 이동 목록 기회 -모두를 보고  선택합니다.
2. 함께 일할 기회를 선택하고 작업 탭을 선택합니다.
3. 새로 만들기를 선택하여 새 기회 작업을 시작하거나 기존 기회 작업을 선택하여 변경합니다.
4. 기회 작업 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

기회 작업 양식

필드	설명
번호	시스템에서 생성된 기회 작업 수입니다.
기회	기회 번호입니다.
기한	기회 작업을 완료해야 하는 날짜입니다.
간단한 설명	기회 작업에 대한 자세한 정보입니다.
상태	기회 작업의 상태입니다.
담당자	판매 관리자가 이 기회 작업을 할당한 판매 에이전트의 이름입니다.
작업 메모	기회 작업에 대한 추가 참고 사항입니다.

5. 저장을 선택합니다.
기회 작업이 메인 기회에 추가됩니다.

다음에 수행할 작업

기회 작업에서 약속을 생성할 수 있습니다. 자세한 내용은 [약속 생성](#) 문서를 참조하십시오.

약속 생성


필요한 이해 관계자와 약속을 생성하여 기회에 대한 비즈니스 논의를 진행합니다.

시작하기 전에
필요한 역할: sales_manager

이 태스크 정보

기회 작업을 생성한 후에만 약속을 만들 수 있습니다. 기회 작업을 생성하려면 다음 문서를 참조하십시오 [기회 작업 추가](#).

프로시저

1. 다음으로 이동 목록 기회 작업을 보고  선택합니다.
2. 작업하려는 기회 작업을 선택하고 약속 탭을 선택합니다.
3. 새로 만들기를 선택하여 새 약속을 시작하거나 기존 약속을 선택하여 변경합니다.
4. 새 약속 생성 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

새 약속 생성 양식

필드	설명
시작일	보낸 사람의 이메일 ID입니다.
~	수신자의 이메일 ID입니다.
활동 상태	약속의 상태입니다.
시작 시간	약속 시작 시간입니다.
종료 시간	약속 종료 시간입니다.
미리 알림	미리 알림의 시간 간격입니다.
제목	약속의 제목 정보입니다.
위치	약속 위치입니다.
메시지	약속에 대한 추가 메시지입니다.

- 저장을 선택합니다.
약속이 기회 작업에 추가됩니다.


이메일 작성

고객의 비즈니스 요구 사항을 충족하는 제품 정보나 고객의 요구에 맞는 제품 데모를 고객에게 알리는 이메일을 작성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

- 다음으로 이동 목록 기회 - 모두를 보고  선택합니다.
- 기회 목록 창에서 작업하려는 기회를 선택하고 이메일 탭을 선택합니다.
- 오른쪽 상단 모서리에서 이메일 작성 버튼을 선택하여 새 이메일을 시작하거나 기존 이메일을 선택하여 변경합니다.
- 이메일 초안 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

기회 이메일 초안 양식

필드	설명
시작일	보낸 사람의 이메일 ID입니다.
~	수신자의 이메일 ID입니다.
제목	이메일 제목.
이메일 메시지	이메일의 본문 상세 정보입니다.

i 주: 나만의 이메일 템플릿을 만들고 미리 입력된 이메일 템플릿을 사용하여 새 이메일을 만들 수 있습니다. 이메일에 파일을 첨부하려면 파일 첨부를 선택합니다.

- 이메일 보내기를 선택하여 이메일을 보내거나 이메일 양식을 닫아 초안 이메일 탭에 저장합니다.


기존 기회 보기

상태 또는 추가 상세 정보 업데이트와 같이 변경할 수 있는 기존 기회를 봅니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 다음으로 이동합니다. 목록 기회 - 모두를 보고  선택합니다.
 - 모두 - 인스턴스의 모든 기회를 표시합니다.
 - 기회 작업 - 기회 작업을 보여줍니다.
2. 작업 중인 기회를 선택합니다.
3. 필요에 따라 기회를 업데이트합니다.
4. 저장을 선택합니다.

칸반 뷰를 사용하여 기회 추적

칸반 뷰를 사용하여 사용자 및 이해 관계자와 가장 관련성이 높은 기회 정보를 개인화하고 관리합니다.

시작하기 전에

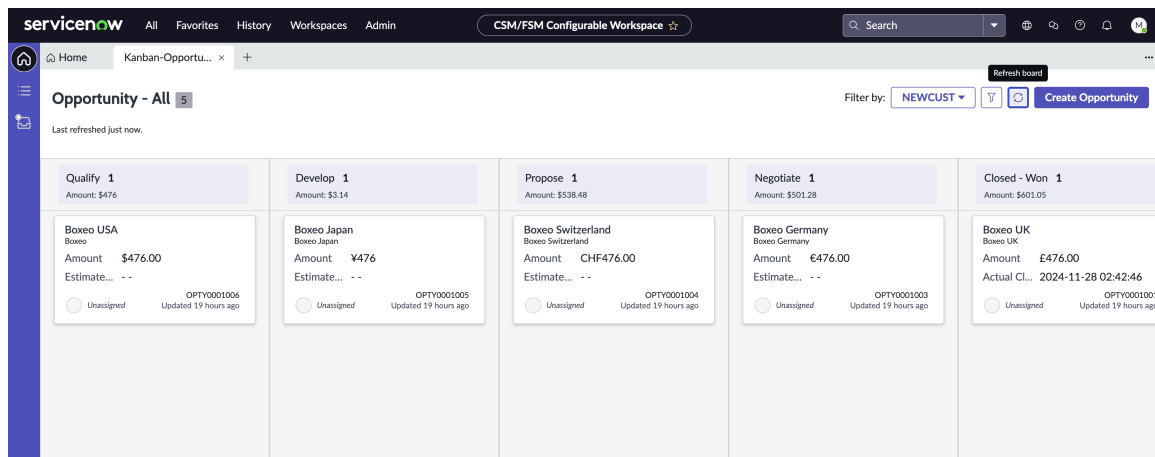
필요한 역할: sales_agent

이 태스크 정보


칸반 뷰는 비즈니스 플로우에 따라 데이터 기록을 끌어서 놓을 수 있는 데이터의 시각적 표현입니다. 의 기회 관리 칸반 뷰 기능은 다음과 같은 이점을 제공합니다.

- 모든 스테이지의 기회를 확인하고 판매 주기 유형을 기준으로 필터링합니다.
- 여러 스테이지 사이에서 기회를 탐색하여 기회의 상태를 업데이트합니다.
- 칸반 레인의 모든 기회에 대한 하위 헤더에서 자동 계산된 롤업 금액(기본 통화)을 봅니다.

의 판매 및 주문 관리일부인 기회 관리 칸반 뷰.



프로시저

1. 다음으로 이동합니다. 목록 기회 - 모두를 보고  선택합니다.
2. 칸반 보기 단추를 선택합니다.

- 기회 상태를 변경하려면 기회 카드를 한 상태에서 끌어 다른 상태로 놓습니다.
- 다른 판매 유형의 영업 기회를 보려면 페이지에서 필터 기준 옵션을 사용합니다.
- 이 페이지에서 직접 새 기회를 생성하려면 기회 생성 버튼을 선택합니다. 자세한 내용은 [기회 생성](#) 문서를 참조하십시오.


익스포트 기회

에서 기회를 JSON 파일로 기회 관리 익스포트하여 고객에게 제공할 수 있습니다. 의 기회 관리 기회 익스포트 기능은 모든 기회 목록을 익스포트합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 목록 뷰  로 이동하여 기회 - 모두를 선택합니다.
2. 내보내기 단추를 선택합니다.
3. 파일 유형을 선택합니다.
 - Excel
 - 증권 시세 표시기
 - JSON
 - PDF
4. 배송 유형을 선택합니다.
 - 이메일 - 올바른 이메일 주소를 입력합니다.
 - 다운로드 - 익스포트를 로컬 드라이브로 다운로드합니다. 설정된 매개변수에 따라 기회 목록이 익스포트됩니다.

기회에서 견적 생성


견적 탭을 사용하여 기회에서 직접 견적을 생성합니다.

시작하기 전에

기회 세부 정보, 라인 항목, 경쟁업체 정보 등 기회에 대한 모든 정보를 캡처하고 제공했는지 확인합니다.

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 목록 뷰  로 이동하여 기회 - 모두를 선택합니다.
2. 함께 작업하려는 영업 기회를 선택하고 견적 탭을 선택합니다.
3. 견적 생성을 선택하여 선택한 기회에서 새 견적을 생성합니다.


기회 라인 항목에서 견적 생성

기회 기록에서 선택한 라인 항목으로 견적을 생성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 목록 뷰  로 이동하여 기회 - 모두를 선택합니다.
2. 기회 목록 창에서 작업하려는 기회를 선택하고 라인 항목 탭을 선택합니다.
3. 하나 이상의 라인 항목을 선택하고 새 견적 생성을 선택하여 선택한 라인 항목에서 견적을 생성합니다.
새 견적 생성을 나타내는 대화 상자가 나타납니다. 새 견적 기록을 선택하여 확인합니다. 또는 견적 탭으로 이동하여 새 견적 기록을 볼 수도 있습니다.

다음에 수행할 작업

작업 공간 사용에 견적 관리 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [견적 관리 사용](#).

견적 및 기회 동기화

견적 기록의 견적 정보를 기회 기록과 동기화합니다. 이렇게 하면 두 기록 모두에서 견적 데이터가 일관되고 정확하게 유지되며 판매 에이전트가 기회에서 발생하는 수익을 정확하게 추적할 수 있습니다.

견적과 기회 간 동기화 설정

판매 에이전트는 견적과 기회 기록 간의 동기화를 설정하고 기회-견적과 기회 라인 항목-견적 라인 항목 간의 정의된 필드 집합이 동기화된 상태로 유지되도록 할 수 있습니다.

기회를 통해 견적이 생성되면 견적 기록의 소스 기회 필드는 견적이 생성되는 기회의 상세 정보로 자동으로 채워집니다. 영업 기회를 통해 견적을 생성하려면 다음 문서를 참조하십시오 [견적 생성](#).

하위 라인 항목으로 견적이 생성되면 견적에 대한 수익 메트릭과 가격이 자동으로 계산됩니다. 수익 메트릭과 계산 방법에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [구독 수익 메트릭](#).

견적 기록이 기회 기록과 동기화되면 가격 및 수익 메트릭도 동기화되며 두 형식 모두에서 일관성을 유지합니다.

기회 기록의 상세 정보 탭에 있는 동기화된 배너에는 견적이 기회와 동기화되었는지 여부가 표시됩니다. 첫 번째 견적을 소스 영업 기회와 자동으로 동기화하려면 `autoEnableSyncFirstQuote` 시스템 속성을 `true`로 설정합니다.

견적과 영업 기회 간의 동기화를 설정하고 동기화를 자동으로 활성화하는 방법에 대한 자세한 내용은 [견적과 기회 동기화](#)를 참조하십시오.

견적 기록에서 견적의 새 버전을 생성하여 새로 수정된 견적과 초기 기회 간의 동기화를 설정할 수 있습니다.

i 주: 이전 버전도 동기화된 경우에만 새 버전의 견적이 기회와 동기화됩니다.

견적 기록의 수정 탭에서 새 견적 수정을 봅니다.

견적 기록에서 상태를 수락 됨 또는 완료 됨으로 표시하여 동기화된 기회를 수주 성공으로 이동합니다.

견적 및 기회 헤더 필드와 라인 항목 매핑

판매 에이전트는 견적과 동기화되지 않은 기회 기록의 필드만 편집하고 변경할 수 있습니다.

다음은 견적 라인 항목이 있는 기회 라인 항목과 견적 헤더 필드가 있는 기회 헤더 간의 기본 필드 매핑 목록입니다. 필드와 해당 설명에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 [구독 수익 메트릭](#).

기회 헤더와 견적 헤더 사이의 기본 동기화 필드

기회 헤더	견적 헤더
기간(월)	기간(월)
총 일회성 가격	총 일회성 가격
총 MRR	총 월간 반복 가격
총 ARR	총 연간 반복 가격
금액	총 금액
기본 견적	견적 ID 참조
통화	통화
가격 목록	가격 목록

기회 라인 항목과 견적 라인 항목 필드 간의 기본 동기화 필드

기회 라인 항목	견적 라인 항목
기간(월)	기간(월)
누적 일회성 가격	누적 일회성 가격
누적 MRR	누적 월간 반복 가격
누적 ARR	누적 연간 반복 가격
누적 TCV	누적 순 가격
제품 오퍼링	제품 오퍼링
가격 목록	가격 목록
측정 단위	측정 단위
단위 목록 가격	단위 목록 가격
수량	수량
주기	주기
단위 순 가격	단위 순 가격

i 주: 기회 및 견적 헤더, 기회 라인 항목 및 견적 라인 항목이 서로 동기화되면 기회 기록에서 라인 항목 추가 및 삭제가 비활성화됩니다. 기회 및 기회 라인 항목 기록의 모든 동기화된 필드는 읽기 전용이 됩니다.

사이드바를 사용하여 이해 관계자와 공동 작업


와의 Microsoft Teams사이드바 통합을 사용하여 판매 에이전트, 솔루션 컨설턴트 및 주제 전문가와 같은 내부 및 외부 이해 관계자와 논의를 시작합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent 또는 sales_manager

사이드바 통합을 사용하기 전에 먼저 기회와 사이드바 통합 구성을 완료해야 합니다. 자세한 내용은 [사이드바 구성](#) 문서를 참조하십시오.

프로시저

1. 다음으로 이동합니다. 목록 기회 - 모두를 보고  선택합니다.
2. 기회 목록 창에서 작업하려는 기회를 선택합니다.
3. 기회 헤더에서 토론을 선택합니다.
4. 양식에서 필드를 채웁니다.

필드	설명
기록 번호	기회 기록의 수입니다.
제목	기회에 대한 설명입니다.
참가자 추가	기회 토론에 추가할 다른 사용자의 이름입니다.
참가자를 위한 간단한 메시지 포함	사용자에 대해 추가하려는 추가 정보입니다.

5. 토론 시작을 선택합니다.
공동 작업을 위한 채팅이 Microsoft Teams 생성됩니다.

다음에 수행할 작업

이모티콘, 메시지 및 첨부 파일을 공유하여 공동 작업을 보다 효과적으로 만드십시오.

에 대한 위치 기반 트랜잭션 기회 관리

에이전트는 기회를 생성하고 다양한 위치에 대한 제품 구성 및 서비스를 지원할 수 있습니다.

에이전트는 제품 카탈로그의 위치 필터를 사용하여 특정 고객 위치를 선택할 수 있습니다. 카탈로그에는 해당 위치와 연결된 제품만 표시됩니다. 이렇게 하면 에이전트가 기회에 적절한 제품 라인을 추가할 수 있습니다. 또한 에이전트는 단일 트랜잭션 내에서 제품과 서비스를 한 위치에서 다른 위치로 복사할 수 있습니다. 이렇게 하면 각 위치에 대해 여러 기회 라인 항목을 생성할 필요가 없습니다. 위치 복사에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 [기회 라인 항목을 위치에 복사](#).

위치 기반 거래 사용

의 기회 관리위치 필터를 사용하려면 다음 단계를 완료합니다.

i 주: 에이전트는 관리자가 위치 기반 거래 속성을 활성화하고 제품 카탈로그 관리자가 자격 규칙 필터 및 제품 자격 규칙을 구성한 경우 위치 기능을 사용할 수 있습니다.

위치 기반 거래 사용

단계	설명	역할
위치 필터를 사용하여 기회 라인 항목 추가	카탈로그 탭의 서비스 위치 필터를 사용하여 위치에 기회 라인 항목을 추가합니다.	에이전트
기회 라인 항목을 위치에 복사	<p>제품 카탈로그 관리자가 설정한 자격 규칙에 따라 기회의 다른 위치로 기존 라인 항목 복사</p> <p>라인 항목 관련 목록에서 복사를 선택하면 라인 항목 복사 모달이 표시됩니다. 시스템 속성이 false이면 모든 라인 항목이 복사됩니다.</p>	에이전트

위치 필터를 사용하여 기회 라인 항목 추가

제품 카탈로그의 서비스 위치 필터를 사용하여 위치에 제품(라인 항목)을 추가합니다.

시작하기 전에

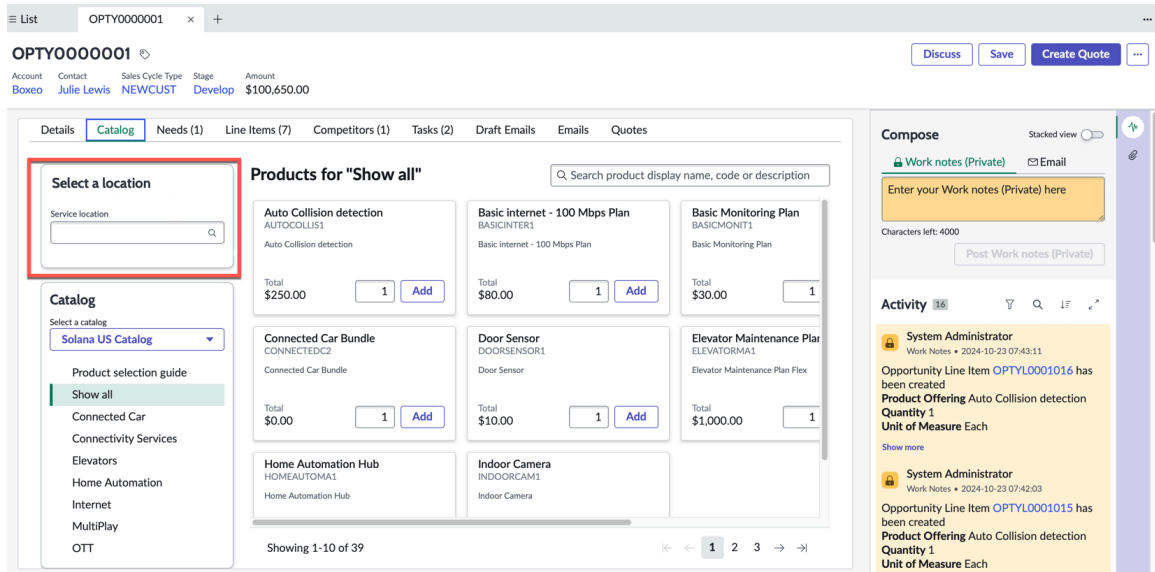
필요한 역할: sales_agent

이 태스크 정보

관리자가 위치 기반 거래 속성을 활성화하고 위치 기반 거래에 대해 제품 카탈로그 관리자가 자격 규칙 필터 및 제품 자격 규칙을 구성한 경우 위치별로 기회 라인을 추가할 수 있습니다.

프로시저

1. 목록 뷰로 이동하여 기회-모두를 선택합니다.
2. 기회 목록 뷰에서 작업하려는 기회를 선택하고 카탈로그 탭으로 이동합니다.
3. 위치 선택 필터에서 라인 항목을 추가할 위치를 선택합니다.
 위치를 선택하면 선택한 위치에 적합한 기회 라인 항목만 표시됩니다.



4. 추가를 선택하여 기회 라인 항목을 생성합니다.
5. 라인 항목 탭으로 이동하여 새로 추가된 기회 라인 항목의 상세 정보를 봅니다.


기회 라인 항목을 위치에 복사

라인 항목 탭에서 복사를 사용하여 기존 라인 항목을 다른 위치에 복제합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 목록  뷰로 이동하여 기회-모두를 선택합니다.
2. 기회 목록 뷰에서 작업하려는 기회를 선택하고 라인 항목 탭을 선택합니다.
3. 다른 위치에 복사할 기회 라인 항목을 하나 이상 선택합니다.
4. 복사를 선택합니다.
5. 라인 항목 복사 대화 상자에서 옵션 중 하나를 선택합니다.

옵션	설명
원 위치 유지	선택한 기회에 대한 새 라인 항목이 생성되고 소스 위치가 유지됩니다.
새 위치 선택	이렇게 하면 라인 항목이 새 위치에 복사됩니다. 서비스 위치 필터에서 광고 항목을 복사할 새 위치를 선택합니다.

i 주: 라인 항목 복사 대화 상자에서 이 위치에 적합한 라인만 계속 복사(부적격 라인 제외) 옵션을 선택합니다.

이 옵션을 선택하면 적합한 광고 항목이 원하는 위치에 복사되고 자격이 없는 광고 항목은 건너뜁니다. 이 옵션을 선택하지 않으면 기회 라인 항목이 복사되지 않습니다.

6. 복사를 선택합니다.

판매 예측 사용


판매 예측 시스템의 현재 기회를 사용하여 향후 기회 금액을 예측합니다. 이 기회 관리 애플리케이션에는 고객에 대해 생성된 기회 목록이 포함되어 있으며 이러한 각 기회는 판매 주기의 서로 다른 스테이지에 있습니다.

기회가 생성되면 예측 범주 필드에 기본적으로 파이프라인이 표시됩니다. 해당 영업 기회를 담당하는 판매 에이전트는 판매 프로세스가 시작되면 이 필드를 업데이트합니다. 에이전트가 예측 범주를 업데이트하면 대시보드에 최신 데이터가 계속 표시됩니다. 예측 스케줄러는 판매 예측 대시보드의 데이터를 계속 업데이트합니다. 범주 선택과 함께 사용자, 그룹 및 기회 데이터를 추가한 후 판매 예측 대시보드에서 예측 업데이트를 선택하여 최신 예측 정보를 확인합니다.

판매 예측 대시보드 보기

판매 예측 대시보드를 보고 현재 판매 상태와 팀에 대해 달성한 목표를 볼 수 있습니다. 예측 관리자, 예측 분석가 및 가장 높은 그룹의 소유자만 모든 그룹과 팀의 데이터와 판매량 예측을 볼 수 있습니다. 다른 가상 사용자는 자신의 계층 구조 또는 그 아래의 계층 구조에 대한 판매 예측 및 관련 정보만 볼 수 있습니다.

판매 예측 대시보드 사용

판매 예측 대시보드에 액세스하려면 **CSM/FSM Configurable Workspace** 로 이동하여 판매 예측 뷰를 선택합니다. 새로 고침 아이콘  선택하여 최신 판매 예측 데이터를 확인합니다. 대시보드에서 예측 업데이트를 선택하여 데이터를 가져와 최신 예측 정보를 생성합니다.

Opportunity Amount Forecast Showing for

Last updated on Mar 18, 2025 03:34:31
[Forecast List](#)

	Owner	Quota	Won	Gap	Commit	Strong Upside	Upside	Pipeline
▼	FY 2025 Q1							
○	Global (Jennifer Harris)	\$7,000	\$1,900	\$5,100	\$3,100 (44%)	\$3,100 (44%)	\$4,100 (59%)	\$5,090 (73%)
○	EMEA (Mary White)	\$2,000	\$0	\$2,000	\$1,200 (60%)	\$1,200 (60%)	\$1,200 (60%)	\$1,200 (60%)
○	NA North America (Scarlet Dawson)	\$3,000	\$1,900	\$1,100	\$1,900 (63%)	\$1,900 (63%)	\$2,900 (97%)	\$2,900 (97%)
○	Canada (Mathew Moore)	\$1,500	\$1,900	\$400	\$1,900 (127%)	\$1,900 (127%)	\$1,900 (127%)	\$1,900 (127%)
○	CT Charlotte Turner	\$1,500	\$1,900	\$400	\$1,900 (127%)	\$1,900 (127%)	\$1,900 (127%)	\$1,900 (127%)
○	USA (Michael Green)	\$1,500	\$0	\$1,500	\$0 (0%)	\$0 (0%)	\$1,000 (67%)	\$1,000 (67%)
○	APAC (Jessica Clark)	\$2,000	\$0	\$2,000	\$0 (0%)	\$0 (0%)	\$0 (0%)	\$990 (50%)

선택한 기간 동안 그룹 또는 관리자에 대한 데이터를 보려면 이 세 가지 필터 중 옵션을 선택합니다.

- 그룹: 예측을 보려는 그룹을 선택하면 그룹의 관리자가 세 번째 필터에서 자동으로 업데이트됩니다.
- 관리자: 필드를 보려면 관리자를 선택합니다.
- 기간: 예측을 보려는 기간(분기)을 선택합니다.

위 스크린샷에서는 전역 지역에 대한 예측 데이터가 표시됩니다. 일기예보의 소유자는 Jennifer Harris입니다. 선택한 예측 기간은 FY 2025 Q1입니다. Global에는 \$7,000의 총 할당량이 할당되어 있습니다. 갭은 할당량과 원 판매의 차이입니다. Global의 경우 격차는 \$5,100이며, 할당량을 충족하려면 \$5,100를 추가로 달성해야 합니다. 이 그룹의 소유자인 Jennifer Harris는 필요한 경우 각 팀 및 특정 에이전트에 대해 달성된 할당량을 추적할 수 있습니다.

커밋, 강한 상승, 상승 및 파이프라인은 판매 파이프라인의 서로 다른 확실성 단계를 나타내며 전체 목표 달성 가능성을 추정하는 데 도움이 됩니다. 관리자는 확장하여 팀과 에이전트에 대한 각 스테이지의 총 기회 양을 볼 수 있습니다. 해당 관리자 아래에 있는 모든 에이전트의 롤업 금액을 볼 수 있습니다. 2025 회계연도 1분기에 매튜 무어(Mathew Moore)로 구단주가 있는 캐나다 그룹은

팀의 쿼터가 \$1,500로 설정되었음을 보여줍니다. 소유주 밑에서 일하는 에이전트는 샬롯 터너 (Charlotte Turner)로, 그는 이미 1,900달러의 매출을 마감했다. 에이전트의 "I" 아이콘을 클릭하면 해당 에이전트에 대한 모든 기회와 각 예측 범주의 총 값을 볼 수 있습니다.

OH

Oliver Harris

USA

×

Forecast Category Upside ▾

Forecast Value
\$1,000

Associated Opportunities (1)

Associated Opportunities

1

↺

⚙️

🔍

New

Last refreshed just now

Opportunity	Account	Stage
OPTY0001045	Boxeo	Qualify

기회 영역

영업 담당자는 자신이 소유한 각 영업 기회의 상태를 볼 수 있습니다. 판매가 진행됨에 따라 기회의 예측 범주 필드를 업데이트할 수 있으며 새 데이터가 대시보드에 업데이트됩니다. 각 판매 스테이지의 총 금액을 확인하고 할당된 할당량 대상의 상태를 추적할 수 있습니다.

견적 관리 사용

견적 관리 애플리케이션을 사용하여 견적을 작성합니다. 인터페이스에는 제품 견적을 생성하고 관리하는 데 도움이 되는 다음 탭이 포함되어 있습니다.

견적 관리 탭

견적 관리 탭	설명
상세 정보 탭	주소 및 연락처 정보와 같은 견적의 세부 정보를 추가합니다.
라인 항목 탭	견적에 견적 라인 항목을 추가합니다.
카탈로그 탭	제품 카탈로그를 사용하여 견적에 제품을 추가합니다.
수정 탭	여러 버전의 견적을 생성합니다.
고객 주문 탭	견적을 제품 주문 판매로 변환합니다.
가격 조정 탭	견적의 제품에 수동 가격 조정을 추가합니다.

견적 작성 중

이러한 기본 단계를 사용하여 견적을 생성, 작성 및 관리합니다.

견적 작성 및 관리

단계	설명
견적 생성	견적을 시작한 다음 견적 상세 정보를 추가하고 확인합니다.
견적에 제품 추가	제품 카탈로그에서 제품을 추가하여 견적을 작성합니다.
견적 PDF 문서 생성	판매 에이전트는 견적에서 PDF 문서를 생성하여 고객에게 보낼 수 있습니다.
견적에서 제품 보기 및 업데이트-	품목 탭을 사용하여 견적의 제품을 보고 업데이트합니다.
견적에서 수동 가격 조정 보기 및 업데이트	견적에 가격 조정을 추가합니다.
견적에 대한 추가 제품 오픈링 권장 사항 가져오기	제품 오픈링 권장 사항을 사용하여 견적의 라인 항목을 기반으로 고객에게 상향 판매 또는 교차 판매할 수 있는 다른 제품을 찾습니다.
견적 버전 생성	수정 탭을 사용하여 견적 버전을 만들고 봅니다.
견적을 주문으로 변환	고객 주문 탭을 사용하여 견적을 주문으로 변환합니다.

견적 생성

에서 견적 관리 견적을 생성하여 견적 작성 프로세스를 시작합니다.

시작하기 전에


필요한 역할: sales_agent

이 태스크 정보

견적을 시작하면 대화 상자에 견적 정보를 입력하라는 메시지가 표시됩니다. 고객 계정 또는 소비자에 대한 견적을 생성하도록 선택할 수 있습니다. 선택에 따라 대화 상자가 변경됩니다.


- 계정 - 기존 고객 계정에 대한 견적이 생성됩니다.
- 소비자 - 견적이 기존 소비자에 대해 생성됩니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 견적 > 모두 을 클릭하고 새로 만들기를 선택합니다.
3. 새 견적 생성 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

~	설명
계정에 대한 견적 생성	<p>계정을 선택하고 다음을 입력합니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 연락처: 기본 고객 연락처의 이름입니다. ○ 짧은 설명: 이 계정의 견적에 대한 간략한 설명입니다. ○ 만료 날짜: 견적이 만료되는 날짜 및 시간입니다. ○ 채널 파트너: (선택 사항) 제품 또는 서비스를 판매하는 조직의 이름입니다.

~	설명
소비자에 대한 견적 생성	<p>소비자 이름을 선택하고 다음을 입력합니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 간단한 설명: 이 소비자에 대한 견적의 간략한 설명입니다. ○ 만료 날짜: 견적이 만료되는 날짜 및 시간입니다.

- 저장 및 닫기를 선택합니다.
견적이 저장되고 견적 목록 뷰로 돌아갑니다.
- 목록에서 새 견적을 보려면 새로 고침  을 선택합니다.
- 견적을 저장하고 견적 라인 항목 추가를 시작하려면 라인 항목 추가를 선택합니다.

다음에 수행할 작업
[견적 상세 정보 추가 및 보기.](#)

견적 상세 정보 추가 및 보기


상세 정보 탭을 사용하여 견적에 대한 기본 정보를 추가하고 봅니다.

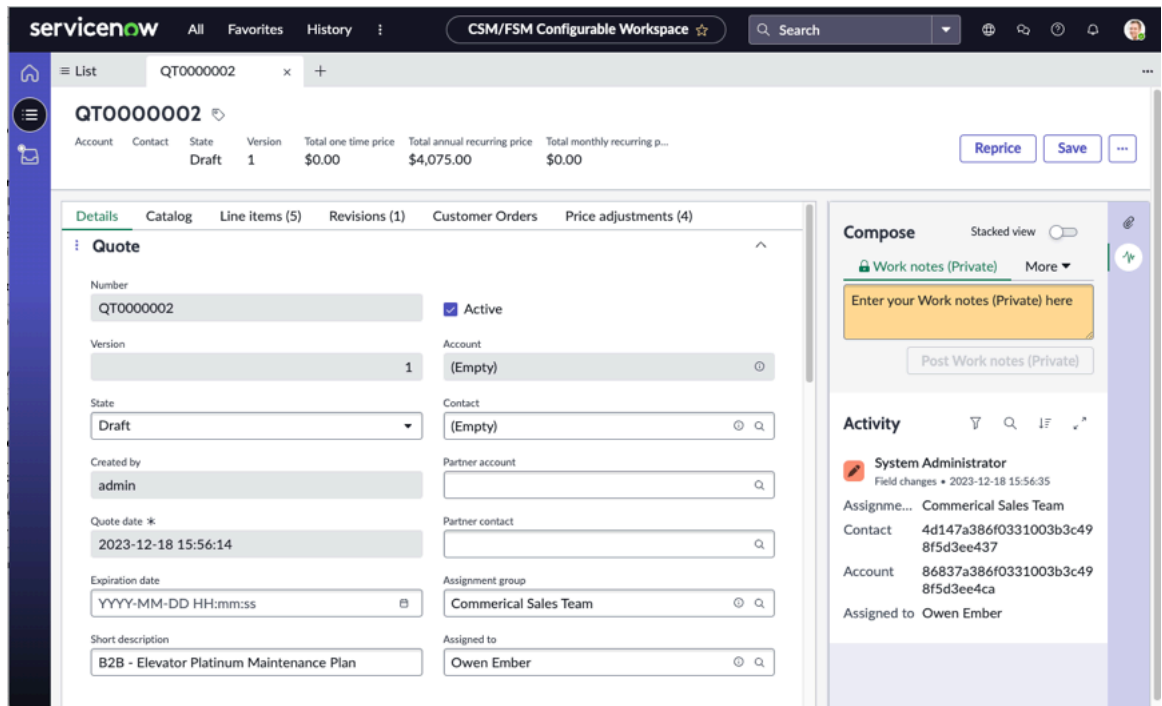
시작하기 전에
필요한 역할: sales_agent

이 태스크 정보

상세 정보 탭을 사용하여 주소 및 연락처와 같은 견적에 대한 추가 정보를 추가합니다. 견적이 활성 상태인지 여부를 나타내고 견적 상태를 설정할 수도 있습니다.

프로시저

- 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
- 다음으로 이동 견적 > 모두 을 클릭하고 견적을 선택합니다.
- 상세 정보 탭에서 기본 정보를 입력합니다.



상세 정보 탭

필드	설명
활성	현재 견적이 활성 견적임을 나타내는 옵션입니다. 견적 버전이 여러 개 있는 경우 이 옵션을 선택하면 이것이 활성 견적임을 나타냅니다.
상태	견적 상태를 반영하는 옵션입니다. <ul style="list-style-type: none"> 초안 - 견적이 아직 개발 중임을 나타내는 견적의 기본 상태입니다. 검토 중 - 이 상태를 사용하여 견적이 검토 상태에 있음을 나타냅니다. 고객 수락 보류 중 - 견적이 생성되고 고객과 검토 중일 때 이 상태로 설정됩니다. 수락됨 - 이 상태를 사용하여 고객이 견적을 수락했음을 나타냅니다. 수정 - 수정된 견적에 대한 다른 작업자가 메모할 수 있는 견적이 변경되었음을 나타냅니다. 만료됨 - 견적이 만료 날짜를 초과했음을 나타냅니다. 만료 날짜를 재설정하여 견적을 다시 활성화합니다. 취소됨 - 이 상태를 사용하여 견적이 취소되었음을 표시합니다. 종결됨 - 견적이 종결되었음을 표시합니다. 완료됨 - 견적이 완료되었음을 나타냅니다. 견적이 완료됨으로 설정된 경우 견적을 사용하여 주문을 생성할 수 있습니다. 자세한 내용은 견적을 주문으로 변환 문서를 참조하십시오.
가격 책정 필드	필드는 다음과 같습니다. <ul style="list-style-type: none"> 통화 - 가격의 통화는 계정 정보에 명시된 통화와 일치합니다. 가격 목록 - 표준 가격 목록 필드는 견적에서 참조되는 제품 카탈로그의 기본 가격 목록입니다. 비용 장부 - 표준 비용 장부는 견적에서 참조되는 제품 카탈로그에 대한 기본 비용 장부입니다.

4. 저장을 선택합니다.

다음에 수행할 작업
[견적에 제품 추가 VB](#).

견적에 제품 추가

의 견적 관리 카탈로그 탭을 사용하여 견적에 제품을 추가합니다.


시작하기 전에
필요한 역할: `sales_agent`

이 태스크 정보

카탈로그 탭을 사용하여 카탈로그에서 제품 오퍼링을 검색 및 선택하고 견적에 추가할 수 있습니다. 단순 제품 오퍼링과 복잡한 제품 오퍼링을 선택할 수 있습니다. 복잡한 제품 오퍼링에는 를 제품 구성기 사용하여 제품을 사용자 지정하는 옵션이 있습니다.

i 주: 사용 가능한지 제품 구성기 확인하려면 권리를 확인하십시오.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록 뷰를  선택합니다 .
2. 다음으로 이동 견적 > 모두 을 클릭하고 작업할 견적을 선택합니다.
3. 카탈로그 탭을 선택합니다.
4. 제품 카탈로그 계층 구조에서 사용할 제품 카탈로그를 선택합니다.
제품 카탈로그는 제품 오퍼링 카드에 사용 가능한 제품을 표시합니다.
5. 제품 오퍼링 카드에서 제품을 선택합니다.
 - 선택 가능한 옵션이 없는 단순 제품의 경우 추가를 선택합니다.
 - 선택할 수 있는 옵션이 있는 구성 가능한 제품의 경우 사용자 지정을 선택하여 제품 옵션을 선택하기 위한 제품 구성기를 엽니다.

제품을 구성할 때 가격 책정, 확인 및 선택 항목을 저장할 수 있습니다. 제품 구성기 사용에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 [애플리케이션 사용 판매 및 주문 관리](#).

제품 오퍼링이 견적에 라인 항목으로 추가됩니다.

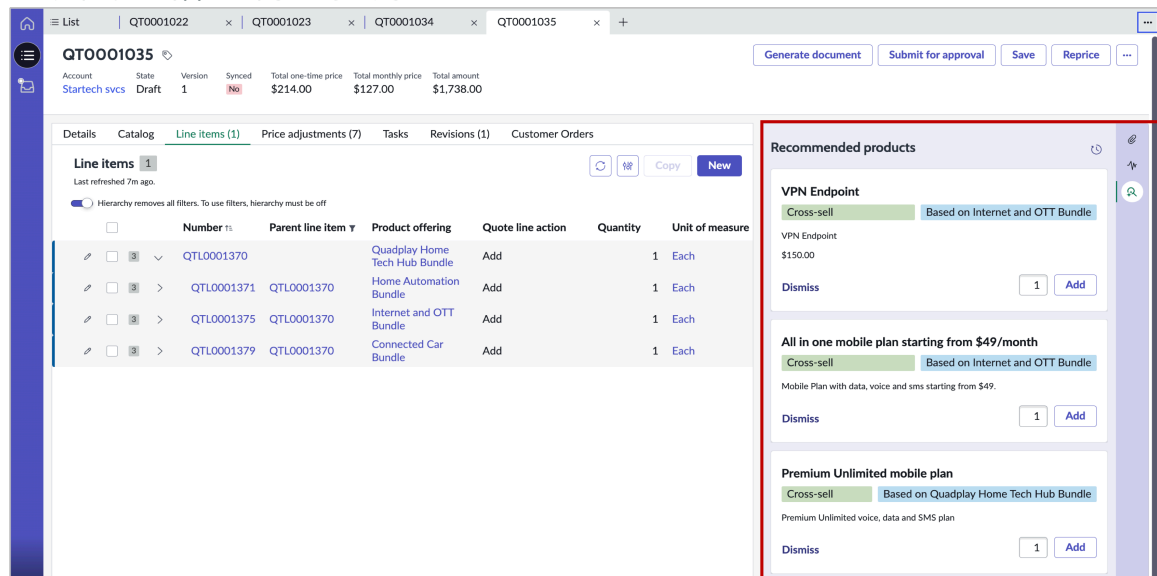
견적에 제품 오퍼링 권장 사항 사용

판매 에이전트는 권장 제품 오퍼링을 사용하여 견적에서 추가 제품을 상향 판매 또는 교차 판매할 수 있습니다.

제품 오퍼링 권장 사항

제품 권장 사항은 카탈로그 또는 라인 항목 탭을 사용하여 견적 라인 항목을 추가, 업데이트 또는 볼 때 상황별 측면 패널에 CSM 구성 가능 작업 공간 카드로 나타냅니다. 각 카드는 제품을 상향 판매 또는 교차 판매하기 위한 권장 사항을 제공합니다.

견적에 대한 제품 오퍼링 권장 사항




제품 권장 사항 카드에는 다음 정보가 표시됩니다.

- 권장 제품 오퍼링의 이름 및 간략한 설명입니다.
- 권장 사항 유형:

- 상향 판매: 고객이 구매하는 제품의 더 좋거나 향상된 버전으로 고객을 업그레이드하기 위한 판매 전략입니다.
- 교차 판매: 고객이 구매하는 품목과 관련이 있지만 다른 추가 제품을 판매하기 위한 판매 전략입니다.
- 권장 사항이 적용되는 소스 제품 오퍼링입니다.
- 제품 가격 책정
- 권장 사항을 수락하고 제품 수량을 설정하거나 제품 오퍼링 권장 사항을 해제하는 옵션입니다.

여러 카드가 표시되는 경우 제품 카탈로그 관리자가 권장 사항을 생성할 때 설정된 순서 값으로 정렬됩니다.

권장 사항 프로세스

제품 권장 사항을 추가하면 권장 제품 오퍼링이 견적에 품목으로 추가됩니다. 자세한 내용은 [견적에 대한 추가 제품 오퍼링 권장 사항 가져오기](#) 문서를 참조하십시오. 권장 사항을 추가하거나 해제하면 권장 사항 이력으로 이동됩니다. 권장 제품 패널의 이력()  아이콘을 사용하여 권장 사항 이력을 봅니다.

견적에 대한 추가 제품 오퍼링 권장 사항 가져오기

견적으로 추가 제품을 상향 판매 또는 교차 판매하기 위한 제품 오퍼링 권장 사항을 가져옵니다.

시작하기 전에


견적에는 하나 이상의 라인 항목이 있어야 하며 초안 상태여야 합니다.

필요한 역할: sales_agent

이 태스크 정보

견적 초안을 작성하고 제품을 추가 또는 업데이트하는 경우 제품 오퍼링 권장 사항이 작업 공간의 상황별 측면 패널에 권장 사항 카드로 표시됩니다. 이 카드는 견적의 기존 제품을 보완하거나 보완하기 위해 상향 판매 또는 교차 판매할 수 있는 제품을 식별합니다. 제품 오퍼링 권장 사항을 수락하면 제품이 견적에 품목으로 추가됩니다.

프로시저


1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 견적 > 모두 을 클릭하고 작업할 견적을 선택합니다.
3. 카탈로그 또는 라인 항목 탭을 선택합니다.
견적에 하나 이상의 라인 항목이 없는 경우 라인 항목을 추가합니다.

상황별 측면 패널에는 견적과 관련된 권장 제품이 표시됩니다.

4. 권장 제품 오퍼링 카드를 검토하고 다음 중 하나를 수행합니다.
 - 권장 사항을 수락하려면 필요한 경우 수량을 변경하고 카드에서 추가를 선택합니다.

제품이 견적에 품목으로 추가됩니다. 권장 사항 패널에서 구성 가능한 제품을 추가하면 제품 오퍼링 정의에 설정된 대로 구성된 기본 선택 항목으로 견적 라인 항목이 생성됩니다. 제품 오퍼링 카드가 권장 사항 이력으로 이동됩니다.
 - 측면 패널에서 권장 사항을 제거하려면 해제를 선택합니다.

제품 오퍼링 카드가 권장 사항 이력으로 이동됩니다.

권장 제품 패널에서 이력()  아이콘을 선택하여 권장 사항 이력을 검토할 수 있습니다.

5. 옵션: 권장 오퍼링 카드를 계속 검토하고 필요에 따라 추가하거나 해제합니다.


견적에 작업 추가

견적에 대해 하나 또는 여러 개의 작업을 생성하고 다른 에이전트에게 할당합니다. 작업은 에이전트가 견적을 생성하기 위해 수행하는 다양한 작업입니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_manager

프로시저

1. CSM Configurable Workspace에서 목록 보기  및 선택 견적 > 모두.
2. 작업할 견적을 선택하고 작업 탭을 선택합니다.
3. 새로 만들기를 선택하여 새 견적 작업을 시작하거나 기존 견적 작업을 선택하여 변경합니다.
4. 견적 작업 양식의 필드에 내용을 입력합니다.

견적 작업 양식

필드	설명
번호	시스템에서 생성된 견적 작업 번호입니다.
견적	견적 번호입니다.
기한	견적 작업을 완료해야 하는 날짜입니다.
간단한 설명	견적 작업에 대한 정보입니다.
상태	견적 작업의 상태입니다.
담당자	판매 관리자가 이 견적 작업을 할당한 판매 에이전트의 이름입니다.
작업 메모	견적 작업에 대한 추가 정보입니다.

5. 저장을 선택합니다.
견적 작업이 메인 견적에 추가됩니다.

견적 버전 생성

수정 탭을 사용하여 견적 버전을 생성하고 봅니다.


시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

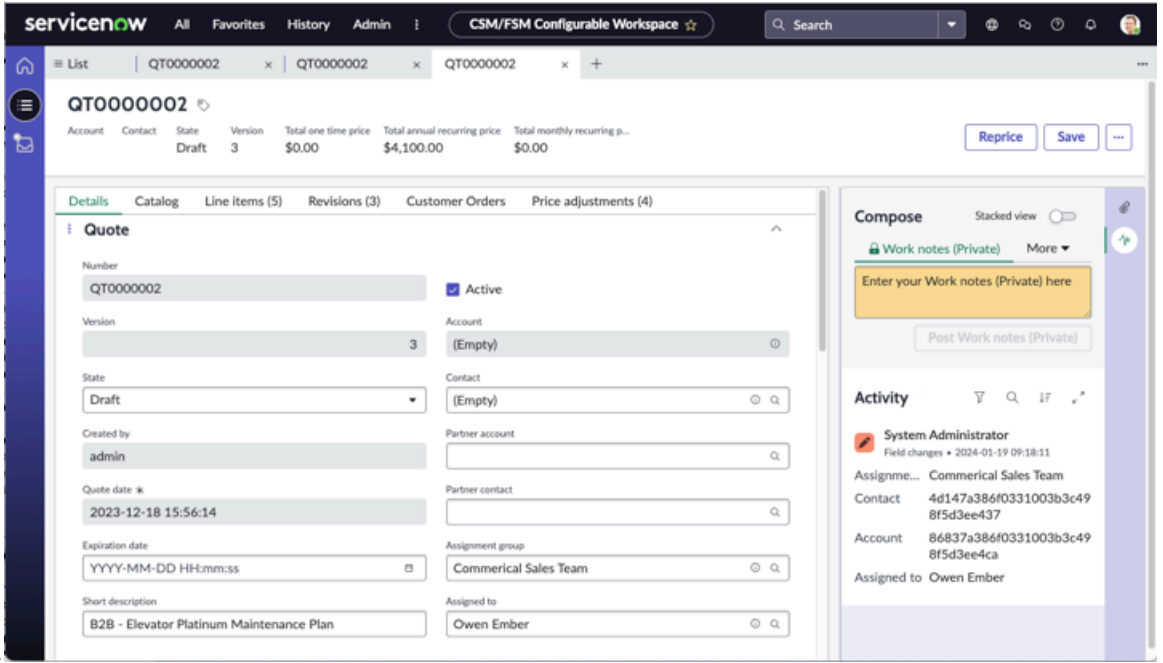
이 태스크 정보

수정 탭에는 견적의 모든 버전이 표시됩니다. 버전 번호는 순차적입니다. 견적이 활성 상태이면 활성 필드가 선택됩니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 선택 견적모두.
3. 작업 중인 견적을 선택합니다.

4. 수정 탭을



선택합니다.

5. 추가 작업 아이콘을 선택하고 새 버전 생성을 선택합니다. 새 버전의 견적이 생성됩니다. 메시지에서 다음표를 선택하여 새 버전을 엽니다. 활성 옵션을 선택한 경우 견적의 활성 버전을 나타냅니다. 수정 탭을 사용하여 모든 현재 견적 버전의 목록을 볼 수 있습니다. 버전 번호는 순차적입니다.
6. 견적 목록 뷰로 돌아가서 뷰를 새로 고쳐 최신 버전이 생성되었는지 확인합니다.
7. 활성 견적에 대한 미리 알림으로 활성 옵션을 선택합니다.

다음에 수행할 작업

고객 주문 탭을 사용하여 견적에서 주문을 시작합니다. 자세한 내용은 [견적을 주문으로 변환](#) 문서를 참조하십시오.

견적을 주문으로 변환

고객 주문 탭을 사용하여 견 견적 관리적에서 고객 주문으로 변환합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

이 태스크 정보

견적은 활성 상태여야 하며 견적 상태는 완료됨으로 설정되어야 합니다. 그러면 고객 주문 탭이 활성화됩니다.

주: 권리를 확인하여 이 기능에 액세스할 수 있는지 확인합니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록 뷰를 선택합니다 .
2. 다음으로 이동 견적 > 모두.
3. 견적 목록 뷰에서 고객 주문으로 변환할 견적을 선택합니다.
4. 상세 정보 탭에서 견적 상태를 완료됨 으로 변경하고 저장을 선택합니다.
5. 주문 생성을 선택합니다. 주문이 생성되면 주문 번호가 포함된 메시지가 나타납니다.

- 6. 메시지에서 주문 번호를 선택하여 주문을 엽니다.
주문 라인 항목 뷰에는 주문 라인 항목, 가격 조정 및 주문 작업이 표시됩니다.

견적 라인 항목에 가격 조정 추가

라인 항목이 생성된 후 견적 라인 항목에 가격 조정을 추가합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent


이 태스크 정보

견적 프로세스 중에 고객에게 인센티브를 제공하는 방법으로 견적 라인 항목에 대해 다음과 같은 유형의 가격 조정을 수행할 수 있습니다.

가격 조정 유형

조정 유형	설명
마크다운 비율(%)	가격 인하에 대한 백분율입니다.
마크다운 금액	가격 인하의 달러 금액입니다.
마크업 비율(%)	가격의 마크업에 대한 백분율입니다.
마크업 금액	가격 인상에 대한 달러 금액입니다.
가격 재정의	제품 가격을 새 가격으로 재정의합니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 선택 견적 > 모두.
3. 라인 항목 탭에서 가격 조정을 위한 견적 라인 항목을 선택합니다.
4. 조정 대화 상자에서 조정 유형 메뉴를 사용하여 조정 유형을 선택합니다.
5. 조정 값에 조정 값을 입력합니다.
6. 가격 조정에 대한 설명을 추가합니다.
7. 저장을 선택합니다.

견적에 구독 가격 책정 추가

에서 견적 관리시작 및 종료 날짜를 포함하여 견적 또는 견적 라인 항목에 구독 가격 책정을 추가합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

이 태스크 정보


구독 가격 책정은 고객이 제품 또는 서비스에 대해 일반적으로 매월 또는 매년과 같은 정기적인 간격으로 반복되는 요금을 지불하는 가격 책정 모델입니다.

견적에서 구독 가격 책정 시작 날짜와 종료 날짜를 설정하거나 기간을 입력하면 구독 종료 날짜가 자동으로 계산됩니다.

구독 가격 책정은 견적 헤더 수준 또는 견적 라인 항목 수준에서 추가할 수 있습니다.

구독 가격 책정 방식에 대한 자세한 내용은 을 참조하세요 [구독 수익 메트릭](#).

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 견적 > 모두
3. 작업 중인 견적을 선택합니다.
4. 견적 상세 정보 탭에서 구독 가격 책정 시작 날짜와 구독 가격 책정 종료 날짜를 추가합니다.
날짜를 입력하면 다음 정보가 자동으로 업데이트됩니다.

필드	설명
총 월간 반복 가격	구독 가격 책정에 입력한 날짜를 기준으로 월간 반복 가격을 표시합니다.
총 연간 반복 가격	입력한 날짜를 기준으로 총 연간 반복 구독 가격 책정을 표시합니다.
총 금액	구독 가격 책정 시작 및 종료 날짜에 따른 구독 가격의 총 금액을 표시합니다.
용어	시작 및 종료 날짜를 기준으로 구독이 유효한 개월 수를 표시합니다.

5. 저장을 선택합니다.



견적에 헤더 할인 추가

전체 견적 또는 견적 내에서 선택한 라인 항목 유형에 백분율 기반 할인을 적용합니다. 견적 라인 항목은 견적 라인 수준에서 지정된 할인 비율을 수동 조정으로 자동 상속합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 판매 에이전트 [sn_sales_common.sales_agent]

프로시저

1. 구성 가능 작업 공간에서목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 견적 > 모두.
3. 견적을 선택합니다.
4. 라인 항목 탭의 헤더 수준에서 추가 작업 메뉴  선택합니다.
5. 대량 할인 적용을 선택합니다.
6. 견적 대량 할인 대화 상자에서 현재 라인 수준 수동 조정 재정의 또는 현재 조정 유지 및 다른 모든 라인 항목에 적용을 선택하고 견적 헤더 할인 비율을 입력합니다.
7. 적용을 선택합니다.


견적 라인 항목에서 주문 생성

새 주문 생성 UI 작업을 사용하여 견적 라인 항목에서 주문을 생성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택하고 견적 > 모두
2. 완료된 상태여야 하는 견적을 선택하고 품목 탭을 선택합니다.
3. 견적 라인 항목을 선택하고 새 주문 생성을 선택합니다.
대화 상자에 새 주문 생성이 표시됩니다. 새 주문 기록을 선택하여 확인합니다. 또는 고객 주문 탭으로 이동하여 새 주문 기록을 볼 수도 있습니다.


라인 항목 탭을 사용하여 제품 보기 및 업데이트

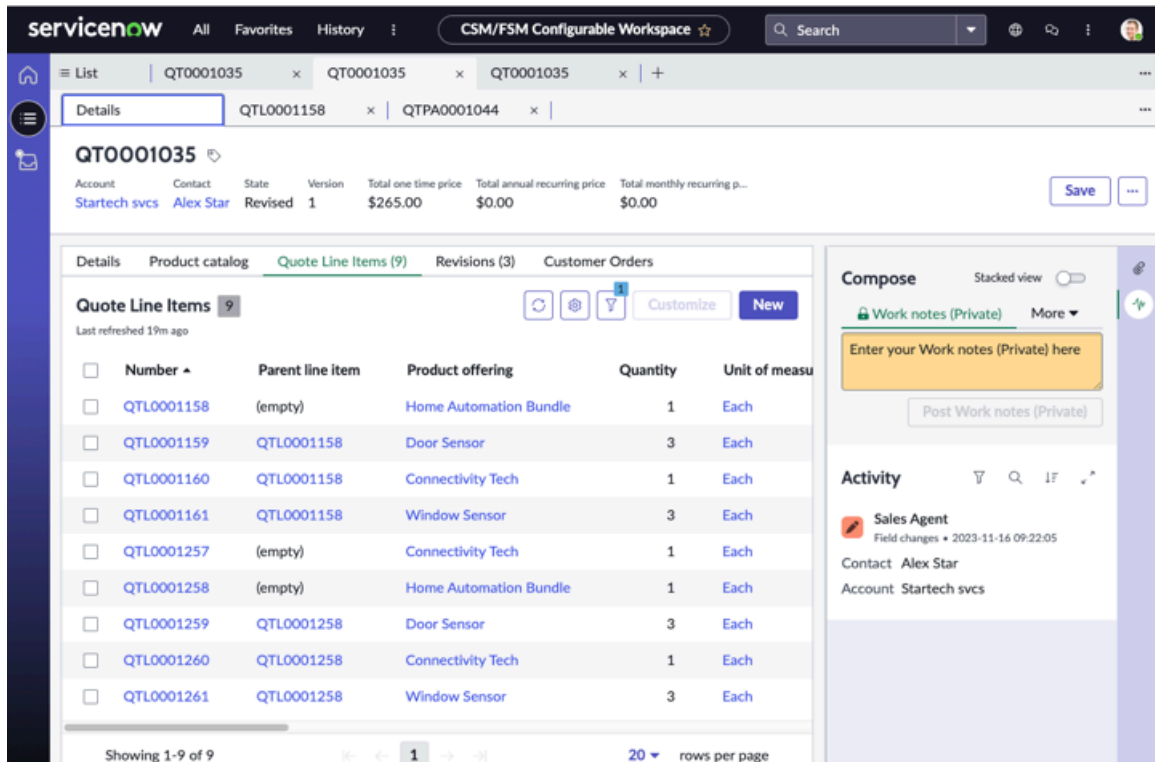
라인 항목 탭을 사용하여 견적의 제품을 검토 및 업데이트하고 라인 항목을 추가합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택하고 견적 > 모두.
2. 작업 중인 견적을 선택하고 견적 라인 항목 탭을 선택합니다.



3. 새로 만들기를 선택하여 새 견적 라인 항목을 시작하거나 기존 견적 라인 항목을 선택하여 변경합니다.
4. 견적 라인 항목의 필드에 내용을 입력합니다.

견적 라인 항목 필드

필드	설명
견적	자동으로 생성된 필드입니다.
번호	자동으로 생성된 필드입니다.
상위 라인 항목	자동으로 생성된 필드입니다.

필드	설명
가격 목록	가격 목록이 제품 라인 항목에 추가됩니다. 가격 목록에는 이미 구성된 가격 책정이 표시됩니다.
기간(월)	선택한 가격 목록의 월별 조건입니다. 월별 조건에는 제품 또는 서비스의 월별 비용이 반영됩니다.
구독 시작 날짜	구독 상태 날짜는 권리 또는 서비스가 시작되는 날짜입니다.
구독 종료 날짜	구독 종료 날짜는 권리 또는 서비스의 종료 날짜입니다.
계약 시작 날짜	계약 상태 날짜는 서비스 계약 또는 권리 계약이 시작되는 날짜입니다.
계약 종료 날짜	계약 종료 날짜는 서비스 계약 또는 권리 계약이 종료되는 날짜입니다.
제품 오퍼링	제품 오퍼링을 통해 에이전트는 견적에 대한 제품 또는 서비스를 선택할 수 있습니다.
수량	수량은 견적을 위해 선택한 제품의 번호입니다.
측정 단위	에이전트는 수량으로 제공되는 제품에 대한 측정 단위를 선택할 수 있습니다.
서비스 위치	서비스 위치를 사용하면 에이전트가 견적에 추가되는 서비스의 위치를 선택할 수 있습니다.
간단한 설명	주소 및 전화 번호와 같은 위치에 대한 정보를 제공하는 서비스 위치에 대한 설명 필드입니다.

5. 견적 라인 특성 탭을 선택하여 견적 특성을 추가하거나 수정합니다.
6. 가격 조정 탭을 선택하여 견적 라인 항목에 수동 가격 조정을 추가하거나 수정합니다.
7. 저장을 선택합니다.
견적 라인 항목이 기본 견적으로 업데이트됩니다.

다음에 수행할 작업

견적 라인 항목에 가격 조정을 추가합니다. 자세한 내용은 [견적에서 수동 가격 조정 보기 및 업데이트](#) 문서를 참조하십시오.

견적에서 수동 가격 조정 보기 및 업데이트

의 견적 관리 가격 조정 탭을 사용하여 견적의 주문 라인 항목에 대한 수동 가격 조정을 보고 업데이트합니다.


시작하기 전에

필요한 역할: 판매 에이전트

이 태스크 정보

가격 조정을 만들려면 다음 문서를 참조하십시오 [견적 라인 항목에 가격 조정 추가](#).

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 선택 견적 > 모두 을 클릭하고 작업하려는 견적을 선택합니다.

3. 가격 조정 탭을 선택합니다.
4. 업데이트할 가격 조정 라인 항목을 선택합니다.
5. 가격을 조정합니다.
6. 저장을 선택합니다.
가격 조정이 업데이트되고 전체 건적 가격 책정 필드에 반영됩니다.

계약 요청 시작

애플리케이션에서 계약 요청을 건적 관리 시작합니다.



시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

이 태스크 정보

법적 판매 계약을 생성하여 거래를 마무리하고 고객과의 계약을 공식화할 수 있습니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 선택 건적 > 모두.
3. 계약을 생성하려는 완료됨 상태의 건적을 선택합니다.
4. 추가 작업  메뉴를 선택하고 계약 시작을 선택합니다.
5. 양식에서 필드를 채웁니다.

필드	설명
용지 유형	계약에 사용할 용지의 유형입니다. 자신의 용지를 선택합니다.
계약 유형	생성할 계약의 유형입니다. 판매 계약을 선택합니다. 다른 유형의 문서를 생성하려면 기타 유형의 계약을 선택합니다.
서명 유형	계약을 완료하기 위해 수행할 서명 유형입니다. <ul style="list-style-type: none"> ○ 전자 서명: 전자 매체를 통해 문서에 서명합니다. ○ 원본 서명: 문서를 다운로드하여 수동으로 서명합니다.
시작 날짜	계약이 시작되는 날짜입니다.
종료 날짜	계약이 종료되는 날짜입니다. ⓘ 주: 종료 날짜는 시작 날짜보다 나중이어야 합니다.


6. 시작을 선택합니다.
계약 문서 탭에서 계약 관리 요청이 생성됩니다. 문서를 보려면 기록을 선택합니다.

기존 건적 보기

기존 건적을 보고 건적 상태를 업데이트하거나 다른 변경 작업을 수행합니다.

시작하기 전에
필요한 역할: sales_agent

프로시저


1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 선택 견적 > 모두.
 - 모든 견적 - 인스턴스의 모든 견적을 표시합니다.
 - 내 견적 - 견적을 표시합니다.
 - 내 팀 견적 - 팀 견적을 표시합니다.
3. 작업 중인 견적을 선택합니다.
4. 필요에 따라 견적을 업데이트합니다.
5. 저장을 선택합니다.

견적 익스포트

의 견적 관리 모든 견적 목록을 익스포트하여 고객에게 제공합니다.

시작하기 전에
필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 견적 > 모두.
3. 익스포트를 선택합니다.
4. 익스포트할 파일 유형을 선택합니다.
 - Excel
 - CSV
 - JSON
 - PDF
5. 배송 유형을 선택합니다.
 - 이메일 - 올바른 이메일 주소를 입력합니다.
 - 다운로드 - 익스포트를 로컬 드라이브로 다운로드합니다.
6. 익스포트를 선택합니다.
따옴표 목록은 설정된 매개변수에 따라 익스포트됩니다.

견적에서 판매 계약 사용

에이전트는 견적에 대한 판매 계약을 활성화할 수 있습니다. 에서 견적 관리 활성화되면 제품 및 서비스 라인과 견적에 대한 기타 관련 세부 정보를 보여주는 판매 계약이 생성됩니다.

시작하기 전에
필요한 역할: pricelist_manager 및 sales_manager



이 태스크 정보

판매 계약은 판매자와 구매자 간의 판매 조건을 설명하는 문서입니다.

이 계약은 특정 기간 동안 판매되는 상품 또는 서비스, 가격, 수량, 배송 조건 및 기타 관련 조건을 포함한 거래의 세부 사항을 지정합니다.

판매 계약은 계약에 따라 제품 카탈로그를 필터링합니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 **견적 > 모든 견적** 을 클릭하고 **새로 만들기**를 선택합니다.
3. 견적에 견적 상세 정보를 추가하고 판매 계약 견적 사용을 선택합니다.
판매 계약 견적 사용을 선택하면 견적이 판매 계약 워크플로에 설정됩니다. 자세한 내용은 [판매 계약 관리 사용](#) 문서를 참조하십시오.
4. 판매 계약 시작 날짜 및 판매 계약 종료 날짜를 입력합니다.
5. 저장을 선택합니다.
6. 카탈로그 탭을 사용하여 견적에 견적 라인 항목을 추가합니다.
자세한 내용은 [견적에 제품 추가](#) 문서를 참조하십시오.
7. 견적에 다른 업데이트를 합니다.
8. 견적이 준비되면 승인을 위해 제출을 선택합니다.
9. 견적이 승인됨 상태인 경우 상태 필드를 업데이트하거나 상황에 맞는 메뉴를  선택하고 **완료** 표시를 선택하여 견적을 완료됨으로 변경합니다.
견적이 완료 됨 상태로 저장되고 판매 계약 생성 버튼이 견적 상세 정보 양식에 나타납니다.
10. 판매 계약 만들기를 선택합니다.
판매 계약이 생성됩니다. 메시지에 판매 계약 번호가 표시됩니다.
11. 판매 계약 메시지를 선택하여 판매 계약을 엽니다.


견적과 기회 동기화

에이전트는 견적 정보를 기회와 동기화하여 의 두 애플리케이션 견적 관리간에 정보가 일관성을 유지하도록 할 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 **견적 > 모든 견적** 을 클릭하고 **기회와 동기화할 견적**을 선택합니다.
3. 견적의 상세 정보 탭에서 **소스 기회 옵션**으로 이동하여 동기화할 기회를 선택합니다.
4. 저장을 선택합니다.
동기화 사용 버튼이 활성화됩니다.
5. **Enable Sync(동기화 활성화)** 옵션을 선택합니다.
견적에 대한 현재 정보 및 향후 변경 사항은 자동으로 동기화됩니다. 다음 영역에는 동기화 상태가 표시됩니다.
 - 동기화 확인란에 견적이 동기화된 것으로 표시됩니다.
 - 보조 헤더의 동기화 플래그가 예로 변경됩니다.
 - 기회 기록의 견적 관련 목록에 있는 동기화 됨 열에 동기화가 활성화되면 예 가 표시되고 견적이 동기화되지 않은 경우 아니요 가 표시됩니다.

6. 동기화 사용 안 함 단추를 선택하여 자동 동기화를 끕니다.

- i 주: 동기화가 활성화되면 다음 조건이 발생합니다.
 - 해당 기획은 변경할 수 없습니다(예: 라인 항목 추가, 수량 변경).
 - 견적 기록을 추가로 변경해야 합니다.
 - 기획 기록은 견적에 추가된 최신 제품 오퍼링 및 가격으로 비동기식으로 업데이트됩니다.
 - 견적이 완료로 표시되면 동기화된 기획 상태가 종결됨으로 변경됩니다

견적에 보장 제품 추가

의견적 견적 관리에 있는 품목에 포함된 제품을 추가합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent 또는 sales_manager

이 태스크 정보

보장 제품은 보증 또는 권리에 추가되는 제품입니다. 견적 라인 항목에 보증 또는 권리를 추가하면 보장되는 제품 옵션을 사용할 수 있게 됩니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록 뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 견적 > 모두 을 클릭하고 보장 제품을 추가할 견적을 선택합니다.
3. 견적 라인 항목 탭에서 견적 라인 항목을 선택합니다.
4. 선택 자세히 > 대상 제품.
5. **Covered** Product(보장 제품) 탭에서 New(새로 만들기)를 선택합니다.
6. 새 보장 제품 생성 양식에서 추가할 보장 제품 라인 항목을 선택합니다. 광고 항목에 추가할 수 있는 보장 제품 유형에는 세 가지 유형이 있습니다.

대상 제품 유형	설명
대상 견적 라인 항목	대상 제품으로 추가할 견적 라인 항목을 선택합니다.
대상 판매된 제품	대상 제품으로 추가할 대상 판매된 제품을 선택합니다.
대상 설치 기반 항목	설치 기반 항목을 대상 제품으로 추가합니다.

7. 저장을 선택합니다.
8. 견적 라인 항목 페이지에서 계약 시작 날짜와 계약 종료 날짜를 선택합니다.
9. 상태를 완료로 변경합니다.
주문 라인의 계약 상세 정보를 사용하여 계약이 생성됩니다.


견적에서 위치를 기준으로 카탈로그 필터링

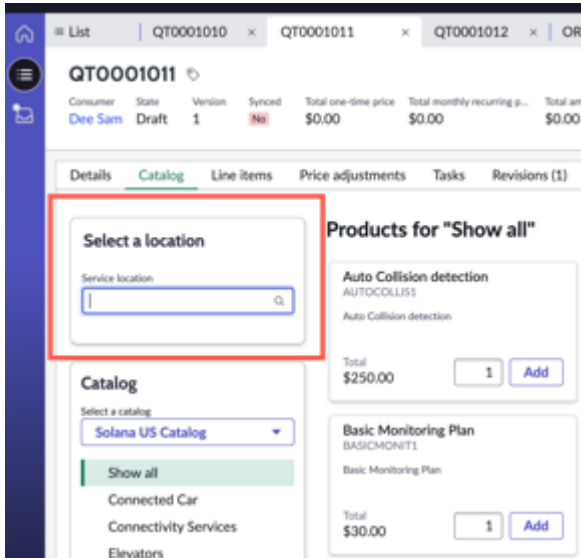
카탈로그 탭의 위치 필터를 사용하여 에서 견적 관리위치별로 제품을 필터링합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 견적 > 모두.
3. 작업 중인 견적을 선택합니다.
4. 카탈로그 탭을 선택합니다.
5. 위치 선택 필드에서 위치를 선택합니다.



선택한 위치에 따라 카탈로그의 제품이 필터링됩니다.


견적 라인 항목에 대한 위치 복사

위치복사 기능을 사용하여 에서 여러 견적 라인 항목의 견적 관리위치를 변경합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 견적 > 모두
3. 작업할 견적을 선택하고 라인 항목 탭을 선택합니다.
4. 다른 위치에 복사할 견적 라인 항목을 하나 이상 선택합니다.
5. 복사를 선택합니다.
6. 라인 항목 복사 대화 상자에서 옵션 중 하나를 선택합니다.

옵션	설명
원 위치 유지	선택한 견적에 대한 라인 항목이 생성되고 소스 위치가 유지됩니다.
새 위치 선택	이 작업은 견적 라인 항목을 새 위치에 복사합니다. 서비스 위치 필터에서 광고 항목을 복사할 새 위치를 선택합니다.

i 주: 라인 항목 복사 대화 상자에서이 위치에 적합한 라인만 계속 복사(부적격 라인 제외)를 선택해야 합니다.

이 옵션을 선택하면 적합한 광고 항목이 원하는 위치에 복사되고 자격이 없는 광고 항목은 건너뜁니다. 이 옵션을 선택하지 않으면 자격이 없는 광고 항목이 있는 경우 견적 광고 항목이 복사되지 않습니다.

7. 복사를 선택합니다.


견적 PDF 문서 생성

에서 견적 관리판매 에이전트는 검토 및 서명을 위해 고객에게 보낼 수 있는 견적의 PDF를 만들 수 있습니다.

시작하기 전에
견적 PDF 문서 생성



필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 견적 > 모두.
3. 작업 중인 견적을 선택합니다.
4. 상세 정보 탭에서 견적 문서 정보로 이동하여 필드를 채웁니다.

옵션	설명
문서 템플릿	견적 문서 PDF를 작성하려면 문서 템플릿이 필요합니다. 표준화된 템플릿이 기본 시스템에 포함되어 있습니다. 원하는 템플릿을 선택합니다. 사용자 지정 템플릿을 만드는 방법에 대한 자세한 내용은 을 참조하십시오 PDF 문서 템플릿 설정 .
외부 서명자	조직 외부의 누군가가 견적 문서에 서명하도록 하는 옵션입니다. 외부 서명자 설정 방법에 대한 자세한 내용은 을 참조하십시오 PDF 문서 서명자 설정 . 서명을 위해 보내기를 선택하면 외부 서명자의 전자 메일 주소를 사용하여 검토 및 전자 서명을 위해 전자 메일을 DocuSign 보냅니다.
내부 서명자	견적에 대한 내부 서명자를 선택할 수 있는 옵션입니다. 서명을 위해 보내기를 선택하면 내부 서명자의 전자 메일 주소가 검토 및 서명에 사용되는 DocuSign 전자 메일을 보내는 데 사용됩니다. 내부 서명자 설정 방법에 대한 자세한 내용은 을 참조하십시오 PDF 문서 서명자 설정 .

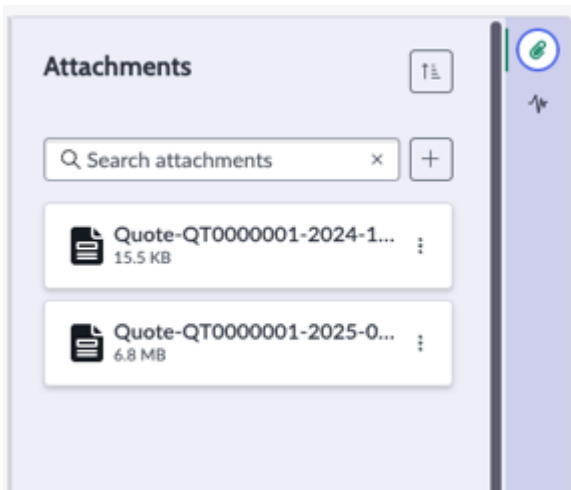
5. 저장을 선택합니다.

- 6. 견적 양식에서 문서 생성을 선택합니다.
PDF 문서가 생성되어 첨부 파일 측면 창에 나타납니다.
- 7. 첨부 파일 아이콘을  선택하여 첨부 파일 창을 엽니다.
- 8. 작업 아이콘을  선택하고 PDF 문서에 대한 작업을 선택합니다.

선택	설명
다운로드	에이전트는 다른 방법으로 보낼 수 있는 문서를 다운로드할 수 있습니다.
제거	이 옵션은 문서를 삭제합니다.
이름 바꾸기	이 옵션을 선택하면 에이전트가 문서 이름을 바꿀 수 있습니다.
서명을 위해 전송	에이전트는 이 옵션을 사용하여 서명을 위해 문서를 보냅니다. 견적 문서의 견적 상세 정보 탭에 표시된 서명자에게 문서가 전송됩니다.

PDF 문서가 생성되었음을 나타내는 메시지가 나타납니다.

- 9. 생성된 PDF를 보려면 첨부 파일 창에서 PDF를



선택합니다.


견적 PDF 문서 보기

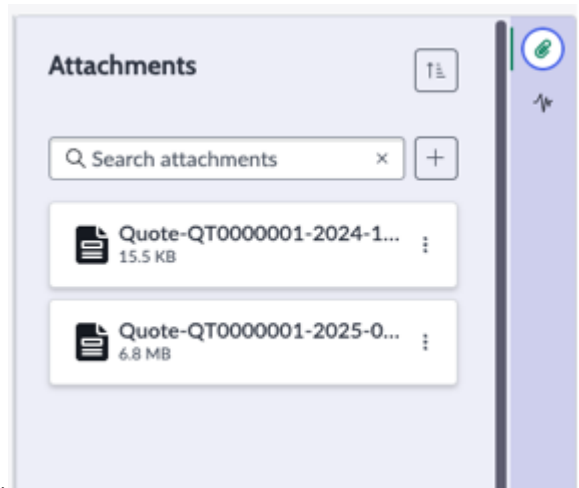
에이전트는 PDF 뷰어 창에서 견적 문서를 볼 수 있습니다. PDF 뷰어 창에는 에이전트가 PDF를 관리할 수 있는 컨트롤이 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

- 1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
- 2. 다음으로 이동 견적 > 모두.
- 3. 작업 중인 견적을 선택합니다.



4. 첨부 파일 창에서 PDF 문서를 선택하여 엽니다.
PDF 문서가 PDF 뷰어에서 열립니다.
5. PDF 뷰어 컨트롤을 사용하여 PDF를 관리합니다.


견적 라인 항목에 대한 계층적 목록 뷰 사용



판매 에이전트는 견적 라인 항목을 계층적 목록으로 볼 수 있으며, 이를 통해 라인 항목 간의 상위 및 하위 관계를 볼 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sales_agent

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 견적 > 모두.
3. 작업 중인 견적을 선택하고 라인 항목 탭을 엽니다.
4. 컨트롤을 사용하여 라인 항목을 관리합니다.

통제	설명
캐럿 >	하위 라인 항목을 표시하는 계층적 목록 뷰를 엽니다.
연필 	라인 항목의 제품에 대한 추가 구성 변경을 수행합니다.
수 5	상위 라인 항목에 포함된 하위 라인 항목의 수를 표시합니다.
필터 ▼	라인 항목을 필터링합니다.
토글 	계층 구조 뷰와 표준 뷰 사이를 전환합니다.

판매 계약 관리 사용

관리자, 에이전트 및 관리자가 애플리케이션을 사용하여 판매 계약 관리 견적에서 판매 계약을 생성하는 방법에 대해 알아봅니다.

견적에서 판매 계약을 생성하려면 다음 조건이 충족되어야 합니다.

- 선택한 견적이 다른 판매 계약으로 변환되지 않았는지 확인합니다. 단일 견적에서 여러 판매 계약을 생성할 수 없습니다.
- 견적이 종결 또는 완료 상태입니다.
- 판매 계약은 소비자가 아닌 계정에 대한 견적에서 만들 수 있습니다.

판매 계약 창에는 판매 계약을 만들고 관리하는 데 도움이 되는 다음 탭이 있습니다.

판매 계약 탭

판매 계약 탭	설명
상세 정보	관련 견적, 계약 시작 및 종료 날짜 등에 대한 상세 정보입니다.
판매 계약 라인	구매자와 판매자 간에 합의한 제품 및 서비스에 대한 상세 정보입니다.
순서	현재 판매 계약으로 접수된 모든 주문 목록을 표시합니다.
가격 목록	견적 헤더에서 업데이트된 계정 및 통화에 대한 상세 정보입니다. 가격 목록 라인 테이블에서 관련 견적의 제품 및 서비스에 대한 실제 가격 책정 상세 정보를 볼 수 있습니다.


판매 계약 생성

향후 거래를 위해 구매자와 판매자 간의 견적에서 판매 계약을 생성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: `sn_csm_pricing.pricelist_manager` 및 `sn_sales_common.sales_manager`

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 견적 > 모든 견적 을 클릭하고 견적을 선택하여 새 판매 계약을 활성화합니다.
3. 판매 계약 견적 사용을 선택합니다.

판매 계약이 생성되면 판매 계약 번호가 표시되는 메시지가 표시됩니다. 요청 추적기를 사용하면 에이전트가 판매 계약 생성 진행률을 모니터링할 수 있습니다. 판매 계약에 대한 모든 정보가 선택한 견적에서 캡처됩니다.

자세한 내용은 [견적에서 판매 계약 사용](#) 문서를 참조하십시오.

4. 판매 계약 번호를 선택합니다.
새 판매 계약이 표시됩니다. 이 새 판매 계약에 대해 생성된 가격 목록은 기본 가격 목록 필드에서 참조됩니다.

다음에 수행할 작업

판매 계약에 따라 애플리케이션에서 주문을 할 주문 관리 수 있습니다. 자세한 내용은 [에서 주문에 판매 계약 추가 주문 관리](#) 문서를 참조하십시오.

주문 관리 사용

애플리케이션에서 고객 주문 및 서비스 주문을 관리하고 이행할 수 있습니다 주문 관리 .

주문에 대한 작업 유형

애플리케이션은 주문 관리 다음과 같은 유형의 고객 및 서비스 주문을 지원합니다.

주문 작업 유형

주문 작업 유형	설명
추가	동일한 고객의 기존 주문과 연결되지 않은 고객 주문을 추가합니다.
변경	기존 주문을 변경하여 이전에 주문하거나 이행한 제품 또는 서비스를 변경합니다.
삭제	기존 고객 주문 라인 항목 또는 제품 주문을 삭제합니다.

주문을 캡처하는 방법

다음 소스에서 고객(제품) 및 서비스 주문을 캡처할 수 있습니다.

- 에이전트는 CSM Configurable Workspace를 사용하여 고객 및 서비스 주문을 캡처할 수 있습니다.
- 통신 서비스 관리 구독이 있는 경우 다음에서 주문을 캡처할 수 있습니다.
 - 제품 주문 오픈(TM622) 또는 서비스 주문 오픈(TM641) API를 통한 외부 공급업체 주문 관리 시스템
 - 서비스 브리지 를 통해 및 San Diego 이후 릴리스.


주문 관리에서 주문 생성

에서 주문 관리계정 또는 소비자에 대한 제품 또는 서비스 주문을 생성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_ind_tmt_orm.order_agent, sn_ind_tmt_orm.service_order_agent

프로시저

1. 다음으로 이동합니다. 작업 공간 > **CSM** 및 **FSM Configurable Workspace..**
2. 목록  아이콘을 선택합니다.
3. 다음으로 이동 고객 주문 > 모두.
4. 새로 만들기를 선택합니다.
5. 양식에서 필드를 채웁니다.

새 주문 생성 양식

필드	설명
계정	주문을 생성하려는 고객 계정입니다.
소비자	주문을 생성할 소비자입니다.
주문 유형	생성하려는 유형 또는 주문입니다. 사용 가능한 옵션은 다음과 같습니다. <ul style="list-style-type: none"> ◦ 제품 ◦ 서비스
연락처	주문에 대한 접촉 창구의 이름입니다.

필드	설명
주문 작업	새 주문을 생성하려면 이 옵션을 추가로 설정해야 합니다.
채널 파트너	(선택 사항) 제품 또는 서비스를 판매하는 조직의 이름입니다.

6. 생성을 선택합니다.

결과

주문이 시작되고 제품 카탈로그가 열립니다.

다음에 수행할 작업

제품 카탈로그를 찾아보고 주문에 제품과 서비스를 추가합니다. 자세한 내용은 [에서 주문에 제품 또는 서비스 추가 주문 관리](#) 문서를 참조하십시오.

고객 및 서비스 주문에 대한 작업 유형

고객 주문에 대해 다양한 유형의 작업을 수행할 수 있는 방법에 대해 알아봅니다. 작업 유형에는 서비스 이동, 추가, 변경, 연결 해제, 일시 중단, 재개 또는 변경 안 함이 포함됩니다.

주문 작업 유형을 사용하여 주문으로 수행할 작업 유형을 정의할 수 있습니다. 다음 표에는 주문 작업 유형이 나열되어 있습니다.

주문 작업 유형

주문 작업 유형	설명
추가	<p>동일한 고객의 기존 주문과 연결되지 않은 고객 주문을 추가합니다. 이 고객 주문으로 인해 새 주문 관리 및 이행 활동이 발생합니다.</p> <p>예를 들어, 가정용 인터넷 서비스에 대한 새 주문을 합니다.</p>
변경	<p>기존 주문을 변경하여 이전에 주문하거나 이행한 제품 또는 서비스를 변경합니다. 이 주문 작업 유형에는 다음 시나리오가 포함됩니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 고객이 이전에 주문하지 않은 하위 제품 사양의 추가. • 고객이 이미 보유하고 있는 선택적 하위 제품 사양 삭제. 예를 들어 홈 인터넷의 다운로드 속도를 100Mbps에서 1000Mbps로 업그레이드합니다. • 기존 제품의 특성을 변경합니다.
연결 해제	<p>기존 고객 서비스 주문의 연결을 해제합니다. 예를 들어 홈 인터넷 서비스의 연결을 끊을 수 있습니다.</p>
일시 중단	<p>제품 또는 서비스 주문: 주문 라인 항목의 제품 인벤토리를 일시적으로 비활성화합니다.</p> <p>i 주: 자세한 내용은 제품과 서비스 일시 중단 및 재개 문서를 참조하십시오.</p>
다시 시작	<p>제품 또는 서비스 주문에서 이전에 일시 중단된 주문 라인 항목의 제품 인벤토리를 활성화합니다.</p>

주문 작업 유형

주문 작업 유형	설명
	<p>i 주: 자세한 내용은 제품과 서비스 일시 중단 및 재개 문서를 참조하십시오.</p>
변경 없음	<p>변경 작업이 없는 주문 라인 항목은 정보 제공만을 목적으로 주문에 포함됩니다. 예를 들어 주문에 여러 항목이 포함되어 있지만 해당 항목 중 하나(예: 속도가 100Mbps에서 1000Mbps로 변경됨)만 변경해야 하는 경우 상위 광고 항목에 영향을 미칩니다. 그러나 주문의 다른 모든 라인 항목은 변경되지 않습니다.</p>

제품과 서비스 일시 중단 및 재개

일시 중단 및 재개 작업을 사용하여 제품 및 서비스 인벤토리를 일시적으로 일시 중단하거나 비활성화할 수 있습니다. 이렇게 하면 고객의 일시 중단 요청을 캡처하고 나중에 제품 및 서비스를 재개할 수 있습니다.

작업 일시 중단 및 재개 정보

CSP(통신 서비스 제공자)는 제품 및 서비스 인벤토리를 일시적으로 일시 중단하거나 비활성화할 수 있습니다. 일시 중단 및 재개 요청은 주문 분해 및 이행 프로세스 중에 제품 및 서비스 주문의 인벤토리가 변경되는 주문으로 관리됩니다. 주문 일시 중단 및 재개 작업은 즉시 또는 향후 발생할 수 있습니다.

일시 중단 및 다시 시작 작업을 통해 CSP는 다음 작업을 수행할 수 있습니다.

- 일시 중단 제품 및 서비스 주문을 수집하고 이행합니다.
- 일시 중단된 인벤토리에 대한 재개 제품 및 서비스 주문을 수집하고 이행합니다.
- 스케줄러를 사용하여 향후 날짜의 일시 중단 및 재개 주문을 지원합니다.
- 일시 중단 및 재개 시나리오의 제품 인벤토리 상태를 관리합니다.

일시 중단 및 재개 작업의 작동 방식

일시 중단 및 재개 작업의 프로세스는 다음과 같습니다.

1. 주문 관리 시스템에서 일시 중단 또는 재개 유형의 고객 주문을 받습니다. 주문 상세 정보를 검토한 후 이행 관리자가 고객 주문을 승인합니다.
2. 고객 주문이 승인되면 주문 라인 항목 양식에 새 제품 인벤토리 운영 [sn_prd_invnt_product_inventory_operations] 테이블이 관련 목록으로 생성됩니다. 예약된 시나리오의 경우 이행 프로세스의 일부로 제품 인벤토리 운영 기록의 상태가 주문 라인 항목에 대해 예약된 상태로 표시됩니다.
3. 미리 구성된 스케줄러가 제품 인벤토리 운영 테이블을 추적하여 고객 주문의 향후 예약 날짜를 확인합니다.
 - 고객 주문에 미래 날짜가 있는 주문 라인 항목(주문 라인 항목 양식의 committedDueDate 필드에 대한 날짜 값)이 포함된 경우 일시 중단 또는 재개 작업은 예약된 날짜에 시작됩니다.
 - 고객 주문에 일시 중단 또는 재개 작업 날짜가 포함되어 있지 않으면 주문이 종결되는 즉시 시작됩니다.
4. 주문 종결 시 다음과 같은 변경 사항이 발생합니다.

- 예약된 시나리오의 경우 스케줄러가 예약된 날짜에 제품 인벤토리 운영 테이블에서 예약된 상태의 기록을 선택하고 기록 상태를 완료됨으로 표시합니다. 또한 주문 라인 항목의 인벤토리 상태는 일시 중단 작업의 경우 일시 중단됨으로, 제품 인벤토리 테이블의 재개 작업의 경우 활성으로 업데이트됩니다.
- 즉각적인 시나리오의 경우 제품 인벤토리 운영 테이블의 기록 상태가 완료됨으로 업데이트됩니다. 또한 주문 라인 항목의 인벤토리 상태는 일시 중단 작업의 경우 일시 중단됨으로, 제품 인벤토리 테이블의 재개 작업의 경우 활성으로 업데이트됩니다.

5. 다음 두 가지 시나리오에서는 제품 인벤토리 운영 테이블의 인벤토리 상태가 취소됨으로 업데이트됩니다.

- 기내 변경 중 또는 주문 라인 항목의 취소로 인한 경우.
- 일시 중단 및 재개 작업의 날짜는 모두 예약되어 있지만 재개 작업의 날짜는 일시 중단 작업의 날짜 이전입니다.

추가 확인 및 시나리오

일시 중단 또는 재개 작업에 대한 주문 라인 항목이 단일 주문의 변경 또는 연결 해제 작업과 결합되고 주문 라인 항목의 인벤토리 상태가 보류 중 상태인 경우 주문 승인이 실패합니다. 그 이유는 변경 또는 연결 끊기 주문에 대한 승인 확인 때문입니다.

i 주: 일시 중단 또는 재개 또는 변경 작업 없음에 대한 주문 승인 중에는 제품 인벤토리가 설치 보류 중 상태이면 안 됩니다.

일시 중단 또는 재개 작업에 대한 주문 생성 프로세스에서 주문 라인 항목 양식의 committedDueDate 필드 값은 과거 날짜, 현재 날짜 또는 미래 날짜일 수 있습니다. 과거 또는 현재 날짜인 경우 일시 중단 작업의 경우 인벤토리 상태를 활성으로 설정하고 재개 작업의 경우 일시 중단됨으로 설정해야 합니다.

일시 중단 또는 재개 작업에 대해 고객 주문 라인 항목의 committedDueDate 필드 값이 유효하지 않으면(날짜 필드 값이 달력 날짜를 초과함) 즉각적인 작업으로 간주됩니다.

고객 주문의 일시 중단 또는 재개 유형에서는 상위 주문이 하위 주문보다 우선합니다. 상위 주문에 대해 즉각적인 일시 중단 또는 재개 작업이 예약되어 있지만 하위 주문에 향후 날짜로 예약되어 있는 경우 전체 인벤토리 계층 구조가 즉각적인 조치에 고려됩니다.

일시 중단 또는 재개 작업에 대한 상위 주문 라인 항목이 미래 날짜로 예약된 경우 전체 인벤토리 계층 구조가 일시 중단 또는 재개 작업에 고려됩니다. 하위 주문 라인 항목은 변경 또는 변경 없는 작업과 결합될 때 일시 중단 또는 재개 작업으로 간주됩니다.

일시 중단 또는 재개 유형 순서의 기내 변경의 경우 취소만 지원됩니다. 주문 라인 항목 또는 전체 주문이 취소되면 주문 이행 프로세스 중에 제품 인벤토리 운영 기록이 취소됨으로 표시됩니다. 제품 인벤토리 기록에 대한 상태 변경은 발생하지 않습니다.

일시 중단 또는 재개 작업에 대한 주문 생성 프로세스에서 시스템에서 생성된 인벤토리 ID 대신 페이로드의 외부 인벤토리 ID를 사용할 수 있습니다.

에서 주문에 제품 또는 서비스 추가 주문 관리

주문이 시작되면 제품 카탈로그를 제품 구성기주문 관리사용하여 제품 또는 서비스에 대한 주문 라인을 추가합니다.

시작하기 전에

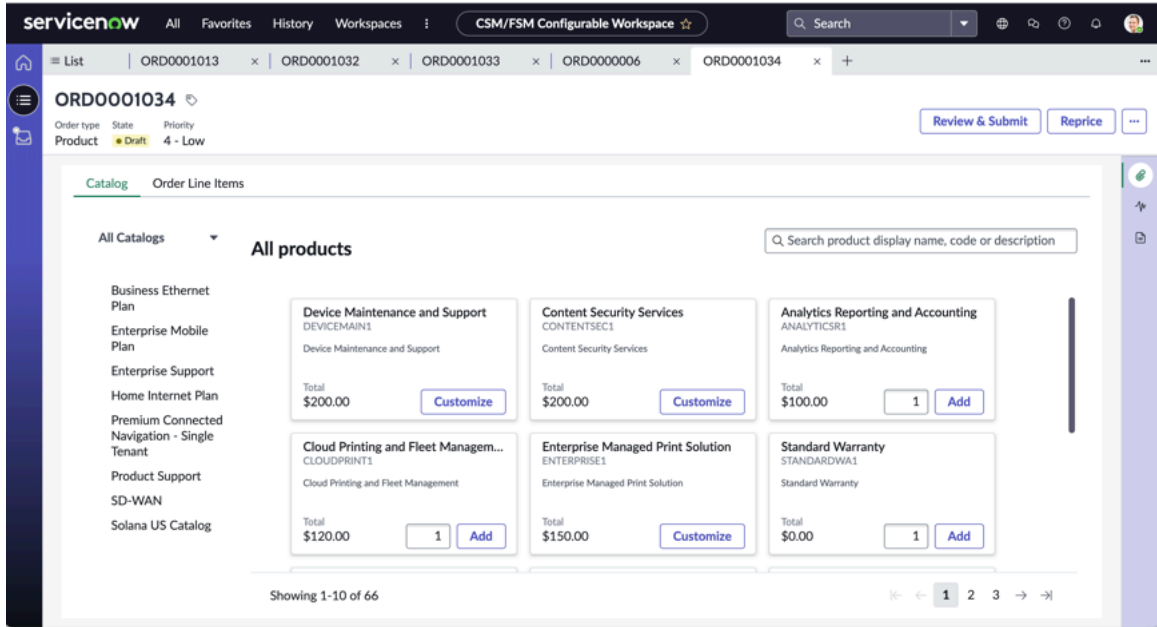
i 주: 사용 가능한지 제품 구성기 확인하려면 권리를 확인하십시오.

필요한 역할: sn_ind_tmt_orm.order_agent

이 태스크 정보

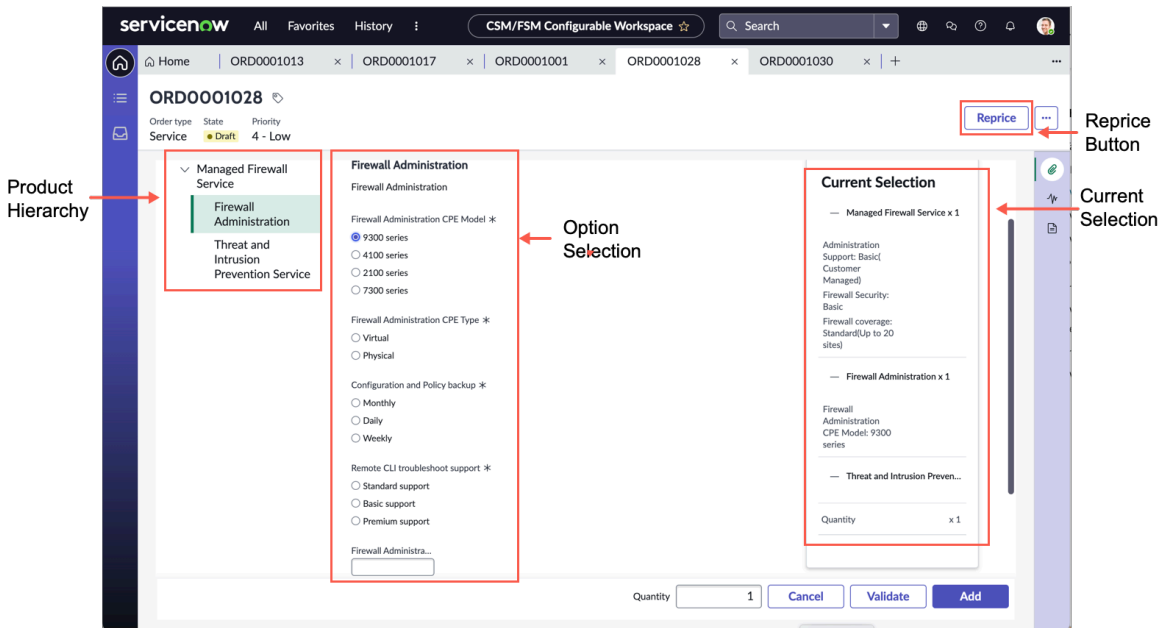
제품 카탈로그에는 제품 정보가 포함된 타일이 표시됩니다. 단순 제품에는 사용 가능한 옵션 없이 주문에 제품을 추가하는 추가 버튼이 있습니다.

주문에 제품을 추가하는 데 사용되는 제품 카탈로그




옵션이 있는 제품에는 제품 구성기 옵션을 선택할 수 있는 를 여는 사용자 지정 버튼이 있습니다.

제품 옵션을 선택하기 위한 제품 구성기



세 제품 구성기 개의 열로 구성됩니다. 제품 계층 구조 열에는 제품 카탈로그 항목과 제품과 연결된 하위 제품이 표시됩니다. 옵션 선택 열에는 제품이나 서비스, 주문 라인 및 주문 작업에 사용 가능한 옵션이 표시됩니다. 현재 선택 열에는 선택한 제품 옵션과 가격이 표시됩니다.

프로시저

1. 구성 가능 작업 공간에서 목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 고객 주문 > 모두.

3. 주문을 선택합니다.

4. 주문에 제품을 추가합니다.

- 추가를 선택하여 간단한 제품(옵션이 없는 제품)을 주문에 추가합니다.
- 구성 가능한 옵션이 있는 제품을 추가하려면 사용자 지정을 선택합니다.

제품 구성기 제품 또는 서비스에 사용 가능한 옵션을 선택할 수 있는 창이 열립니다. 구성기 인터페이스에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 [애플리케이션 사용 판매 및 주문 관리](#). 제품을 구성할 때 다음 옵션을 사용합니다.

제품 구성기 옵션

옵션	설명
환매	가격 책정을 재설정하고 변경 사항이 있을 경우 총 가격을 업데이트합니다. 계단식 가격 책정을 활성화하면 가격 책정 정보가 상위 항목에서 하위 라인 항목으로 계단식으로 연결됩니다. 자세한 내용은 하위 제품 오퍼링에서 계단식 수량 값 제어 문서를 참조하십시오.
확인	변경 사항이 있을 때 제품 및 가격을 확인합니다.
추가	구성한 후 주문에 제품을 추가합니다.

제품 또는 서비스가 주문 라인 항목으로 주문에 추가됩니다.

5. 주문 라인 항목 탭을 선택하여 주문에 있는 제품과 서비스를 확인합니다.

관련 정보

[에서 제품 주문 라인 설정 및 검토 주문 관리](#)

에서 주문에 판매 계약 추가 주문 관리

주문에 판매 계약을 추가합니다. 판매 계약은 미리 식별된 제품 및 서비스 세트를 설정된 가격으로 주문하는 계약입니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_ind_tmt_orm.order_agent


이 태스크 정보

판매 계약은 설정된 가격으로 일련의 제품과 서비스를 주문하는 계약입니다. 판매 계약은 주문에 대한 제품과 가격을 결정하기 때문에 판매 계약을 통해 에이전트가 주문 프로세스를 빠르게 진행할 수 있도록 합니다.

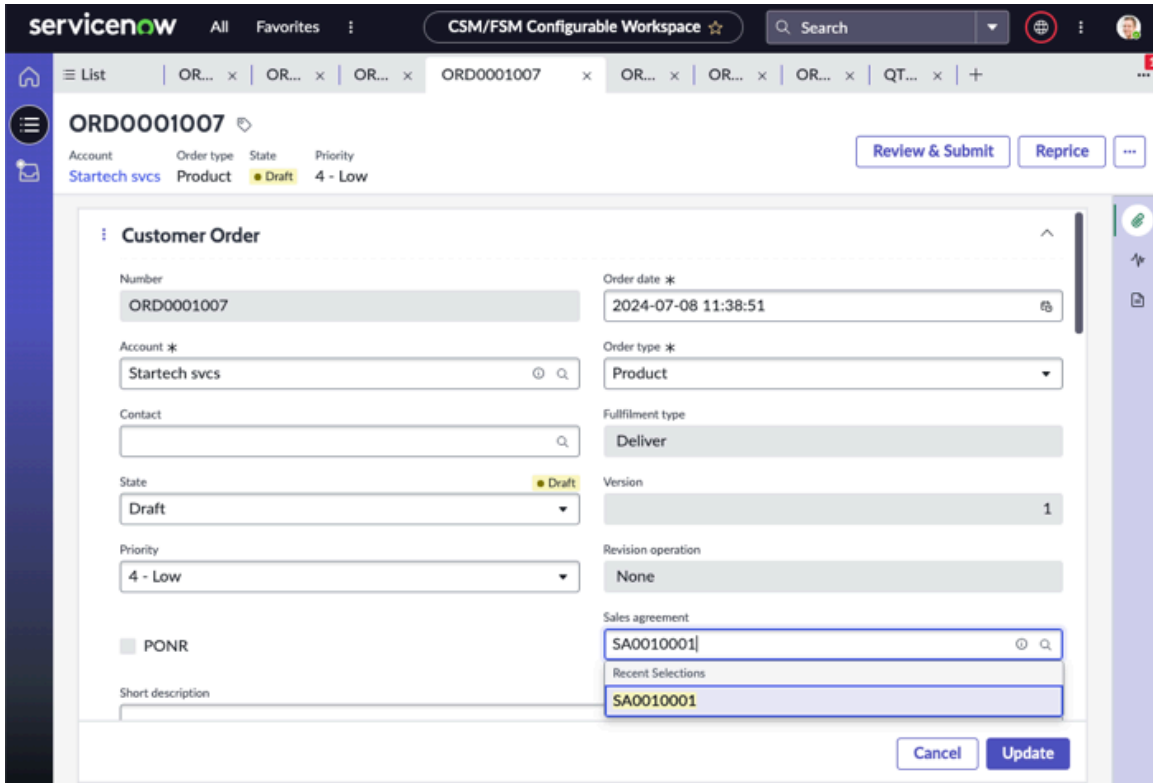
- 주문에 대해 판매 계약 조건이 기본값으로 설정됩니다.
- 가격 목록은 판매 계약의 가격 책정 조건에 따라 기본값으로 설정됩니다.
- 주문 카탈로그는 판매 계약 조건에 따라 제품 및 옵션에 대해 필터링됩니다.
- 에이전트는 판매 계약이 있는 주문에 대해 제품 번들을 구성할 수 있습니다.

[판매 계약 생성](#) 판매 계약 생성에 대한 자세한 내용을 참조하십시오 [판매 계약 관리 사용](#).

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 고객 주문 > 모두 을 클릭하고 작업 중인 주문을 선택합니다.
2. 자세히 아이콘을  선택하고 주문 세부 정보를 선택하여 주문 세부 정보 탭으로 이동합니다.

3. 고객 주문 양식에서 판매 계약 필드를 찾아 원하는 판매 계약을 선택합니다.



4. 업데이트를 선택합니다.

제품 오퍼링 및 가격 목록이 포함된 판매 계약이 주문에 추가됩니다.

관련 정보

- [판매 계약 관리](#)
- [판매 계약 관리 구성](#)

주문에 구독 가격 책정 추가

에서 시작 및 종료 날짜를 포함하여 주문 또는 주문 라인 항목에 계약 가격 책정을 주문 관리추가합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: `sn_ind_tmt_orm.order_agent`

이 태스크 정보


구독 가격 책정은 고객이 제품 또는 서비스에 대해 일반적으로 매월 또는 매년과 같은 정기적인 간격으로 반복되는 요금을 지불하는 가격 책정 모델입니다.

주문에서 계약 시작 날짜와 종료 날짜를 설정하거나, 기간을 입력하면 계약 종료 날짜가 자동으로 계산됩니다.

구독 가격 책정은 주문 헤더 수준 또는 주문 라인 항목 수준에서 추가할 수 있습니다.

계약 가격 책정 방식에 대한 자세한 내용은 을 참조하십시오 [구독 수익 메트릭](#) .

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 주문 > 모두

3. 작업 중인 주문을 선택합니다.
4. 주문 상세 정보 탭에서 계약 시작 날짜와 계약 종료 날짜를 추가합니다.
날짜를 입력하면 다음 정보가 자동으로 업데이트됩니다.

필드	설명
총 월간 반복 가격	구독 가격 책정에 입력한 날짜를 기준으로 월간 반복 가격을 표시합니다.
총 연간 반복 가격	입력한 날짜를 기준으로 총 연간 반복 구독 가격 책정을 표시합니다.
총 금액	계약 시작 및 종료 날짜에 따른 구독 가격의 총 금액을 표시합니다.
용어	시작 및 종료 날짜를 기준으로 구독이 유효한 개월 수를 표시합니다.

5. 저장을 선택합니다.

주문에 헤더 할인 추가



전체 주문 또는 주문 내에서 선택한 라인 항목 유형에 백분율 기반 할인을 적용합니다. 주문 라인 항목은 주문 라인 수준에서 수동 조정으로 지정된 할인 비율을 자동으로 상속합니다.


시작하기 전에

필요한 역할: 주문 에이전트 [sn_ind_tmt_orm.order_agent]

견적이 작성되는 동안에만 견적에 할인을 추가할 수 있습니다. 견적이 승인되거나 종결되면 할인을 더 이상 사용할 수 없습니다.

프로시저

1. 구성 가능 작업 공간에서 목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 고객 주문 > 모두.
3. 주문을 선택합니다.
4. 라인 항목 탭의 헤더 수준에서 추가 작업 메뉴  선택합니다.
5. 대량 할인 적용을 선택합니다.
6. 대량 할인 주문 대화 상자에서 현재 라인 수준 수동 조정 재정의 또는 현재 조정 유지 및 다른 모든 라인 항목에 적용을 선택하고 주문 헤더 할인 비율을 입력합니다.

 주: 음수 백분율이나 100%보다 큰 백분율을 입력할 수 없습니다.
7. 적용을 선택합니다.

에서 제품 주문 라인 설정 및 검토 주문 관리

에서 주문에 주문 관리제품과 서비스가 추가되면 주문 특성, 가격 조정 및 기타 항목이 포함된 주문 라인을 설정할 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_ind_tmt_orm.order_agent


이 태스크 정보

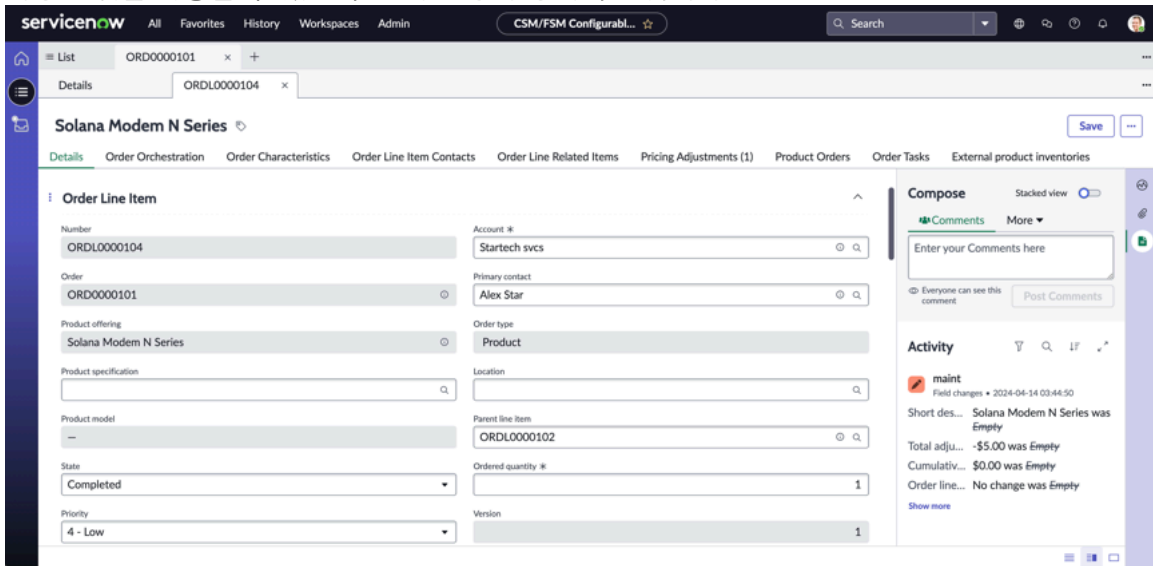
이 태스크 정보

제품 및 서비스 주문 라인 항목에는 주문에 추가한 제품 또는 서비스가 포함되어 있습니다. 주문 라인 항목을 다음과 같이 변경하고 업데이트할 수도 있습니다.

- 상세 정보 - 주문의 이름 및 주소 필드를 포함한 주문의 상세 정보를 표시합니다.
- 순서 오케스트레이션
- 주문 특성 - 제품 및 서비스 주문에 특성을 추가합니다.
- 주문 라인 항목 연락처 - 각 제품 주문 라인 항목에 대한 연락처를 추가합니다.
- 주문 라인 관련 항목 - 이 주문 라인 항목을 다른 주문 라인 항목과 연결합니다.
- 가격 조정 - 제품 주문에 가격 조정을 추가합니다.
- 제품 주문 - 에이전트가 제품 주문을 생성하고 현재 주문에 추가할 수 있습니다.
- 주문 작업 - 주문을 완료하기 위해 할당된 작업입니다.
- 외부 제품 인벤토리 - 외부 제품 인벤토리에 연결합니다.

프로시저

1. 구성 가능 작업 공간에서 목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 고객 주문 > 모두.
3. 작업 중인 주문을 선택합니다.
4. 주문 라인 탭을 선택하고 업데이트할 주문 라인 항목을 선택합니다. 다양한 탭을 사용할 수 있는 주문 라인 항목 양식이 열립니다.



5. 원하는 탭을 선택하고 필드를 채웁니다.

필드	설명
상세 정보	상세 정보에는 배송 주소 및 제품 정보가 포함됩니다. 상세 정보 탭에는 가격 책정, 일반 정보, 계약 시작 및 종료 날짜도 포함되어 있습니다.
순서 오케스트레이션	이 탭을 열어 주문을 실행하는 데 필요한 단계를 확인합니다.
주문 특성	특성은 사용 가능한 옵션입니다.

필드	설명
주문 라인 항목 연락처	에이전트가 주문에 대한 자세한 정보를 찾을 수 있도록 접촉 창구를 추가합니다.
주문 라인 관련 항목	이 주문 라인 항목을 다른 주문 항목과 연결합니다.
가격 조정	에이전트는 제품 가격을 조정할 수 있습니다.
제품 주문	이 주문에 포함된 제품 주문을 표시합니다. 에이전트가 주문에 제품을 추가할 수도 있습니다.
작업 주문	완료해야 하는 주문 작업을 표시합니다.
외부 제품 인벤토리	에이전트는 외부 제품 인벤토리를 볼 수 있습니다.

6. 저장을 선택하여 주문 라인에 변경 내용을 저장합니다.

관련 정보

[에서 제품 또는 서비스 주문 검토 및 제출 주문 관리](#)


에서 제품 또는 서비스 주문 검토 및 제출 주문 관리

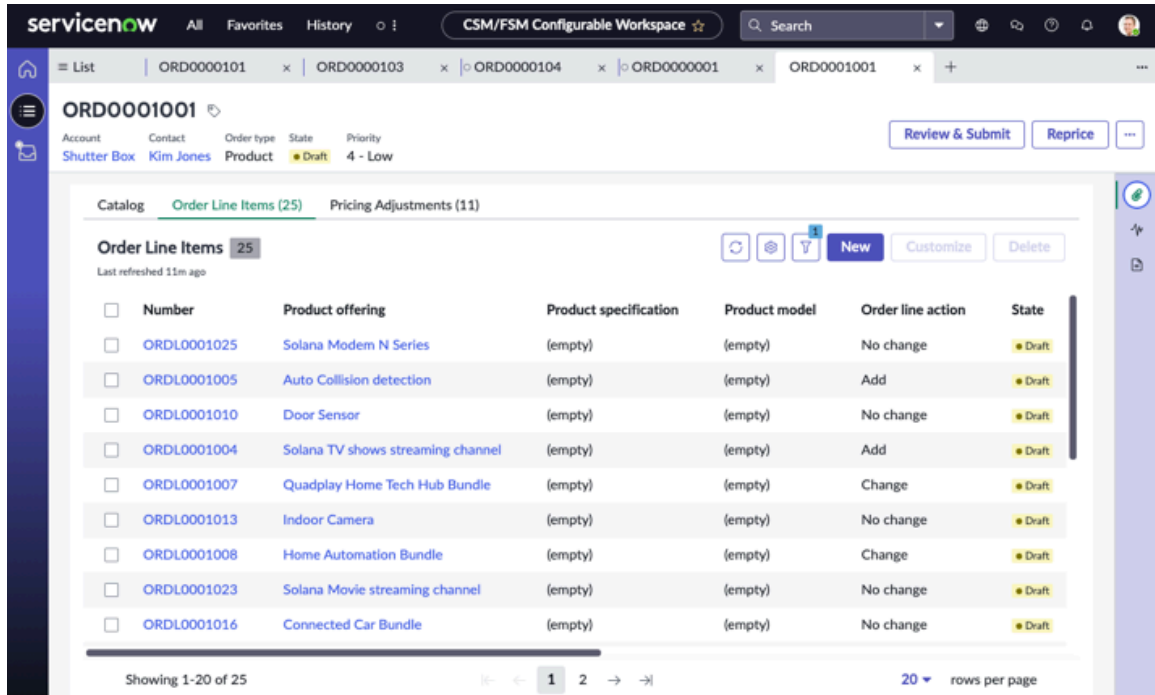
주문에 제품과 서비스를 추가한 후에는 주문 라인 항목을 검토하고 승인을 위해 주문을 제출합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_ind_tmt_orm.order_agent

프로시저

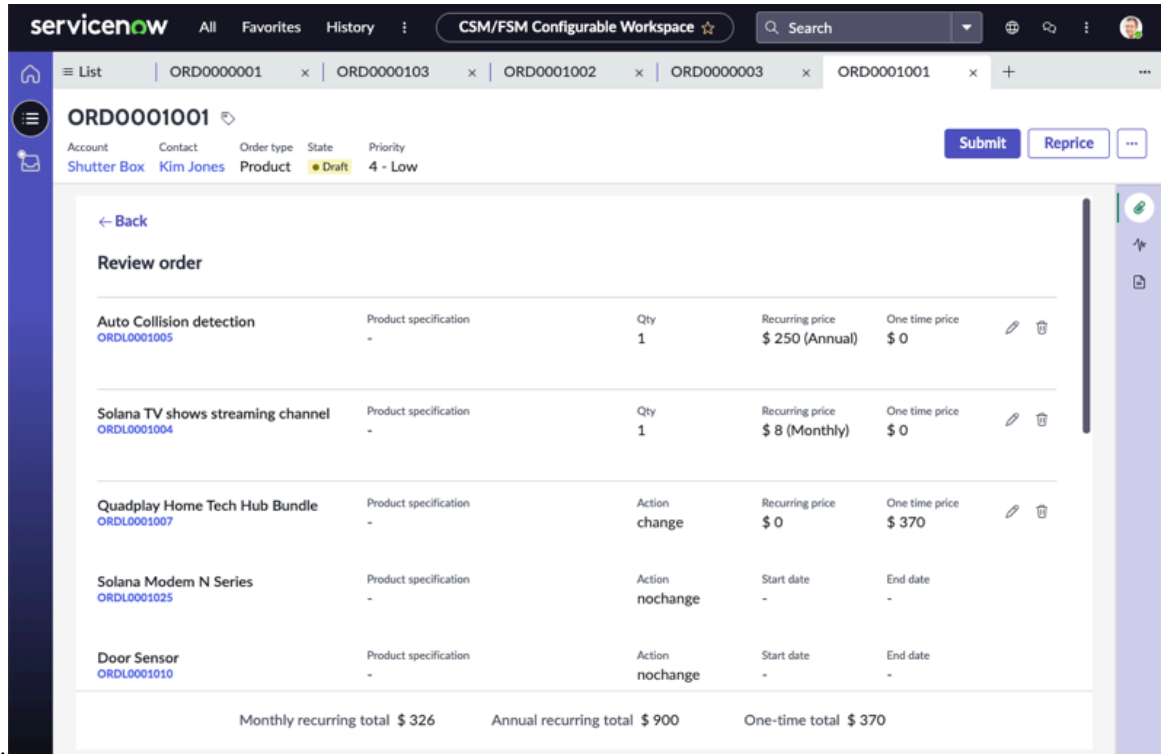
1. 구성 가능 작업 공간에서 목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 **고객 주문 > 모두**.
3. 원하는 주문을 선택하고 주문 라인 항목을 검토합니다.



4. 변경 내용 또는 업데이트를 저장하고 가격 책정 버튼을 선택하여 총 가격을 재설정합니다.

5. 검토 및 제출을 선택하여 주문을 승인 준비 완료 상태로 이동합니다.

주문 검토 창에는 모든 주문 라인 항목이 표시되고 해당하는 경우 총 가격도



표시됩니다.

- 6. 주문을 검토한 후 제출을 선택합니다.
주문 상태가 초안 에서 제출됨 으로 변경되고 제품 관리자가 검토 및 승인할 수 있게 됩니다.

관련 정보

[에서 제품 또는 서비스 주문 승인 주문 관리](#)

에서 제품 또는 서비스 주문 승인 주문 관리

주문이 제출되면 다음 단계는 주문을 검토하고 승인하는 것입니다. 에서 승인된 주문이 이행 주문 관리프로세스를 시작할 준비가 되었습니다.

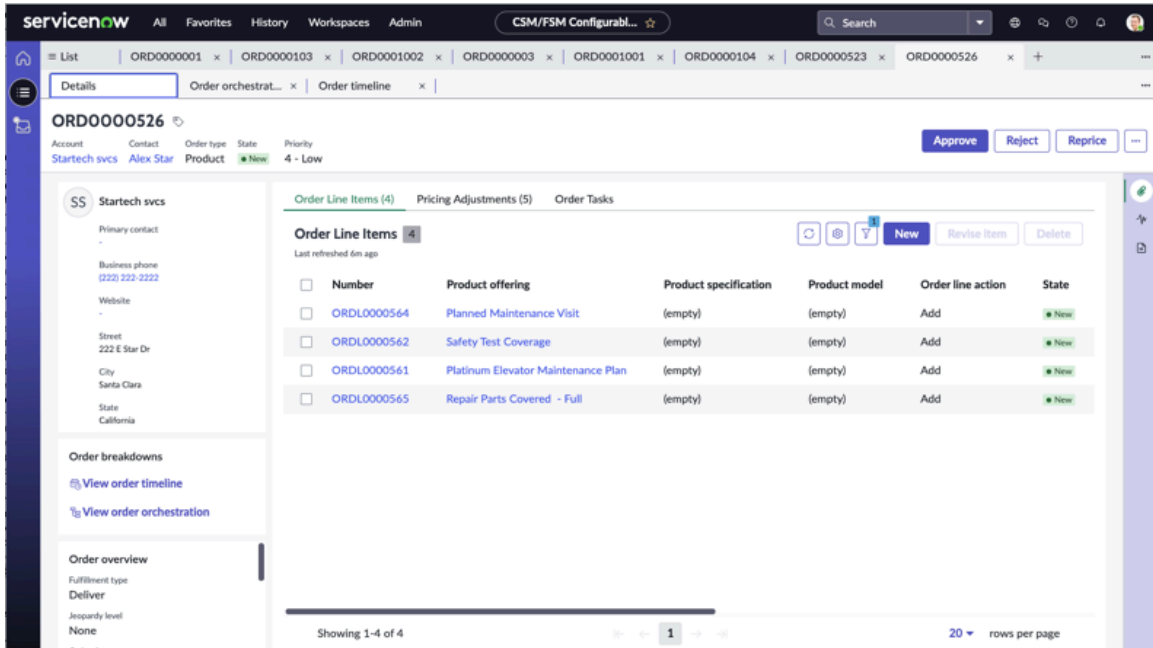
시작하기 전에

필요한 역할: product_manager

프로시저

1. 구성 가능 작업 공간에서 목록 뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 고객 주문 > 모두.
3. 검토 및 승인하려는 주문을 선택합니다.
승인 준비가 된 주문이 제출됨 상태입니다.

4. 주문 라인 항목을 검토하고 옵션을 선택합니다.



주문 라인 항목 페이지의 옵션

옵션	설명
승인	주문을 승인합니다. 주문이 이행에 들어가기 전에 확인 중인 동안 진행 중 상태로 업데이트됩니다.
거부	주문을 거부합니다. 주문상태가거부됨으로 변경됩니다. 거부된 주문은 주문 에이전트가 변경 및 업데이트를 수행할 수 있도록 합니다.
환매	주문 라인 항목이 업데이트되면 가격을 다시 계산합니다.
주문 타임라인 보기	도메인 주문 및 주문 작업의 상태, 주문 작업 간의 종속성 및 위험에 처한 작업을 보여주는 Gantt 차트 타임라인인 주문 타임라인을 엽니다.
순서 오케스트레이션 보기	주문을 이행하는 데 필요한 단계에 대한 시각적 참조인 주문 오케스트레이션 페이지를 엽니다.
신규	기존주문에 새 주문 라인을 추가합니다.
항목 수정	선택한 주문 라인 항목을 변경합니다.
삭제	선택한 주문 라인 항목을필터링합니다. 라인 항목이 삭제되고 가격이 다시 계산됩니다.

5. 승인을 선택합니다.

주문이 승인되고 주문 상태가 진행 중으로 변경됩니다.

사양 버전 업데이트

기업은 제품 및 서비스 사양의 새 버전을 만들고 업데이트하는 경우가 많습니다. 이러한 변경이 발생하면 에서 기존 제품 사양을 ServiceNow[#]업데이트하는 것이 중요합니다. 제품 사양을 업데이트하지 않으면 주문이 이행될 때 MACD(Move, Add, Change, Delete) 운영에 어려움이 발생할 수 있습니다.

사양 버전을 업데이트하면 다음을 수행할 수 있습니다.

- 옵션과 함께 새로운 특성을 소개합니다.
- 기존 특성에 새 옵션을 추가하고 기존 특성 또는 해당 옵션을 제거합니다.
- 기존 특성 및 옵션의 이름을 바꿉니다.
- 새 관계를 통합하고 기존 관계를 업데이트하거나 제거합니다.
- 호환성 규칙 추가.

사양 버전 업데이트

다음 목록에서는 발생할 수 있는 사양 버전 업데이트의 유형을 보여 줍니다.

- 특성
 - 신규
 - 변경됨 - 열거형
 - 제거됨
- 하위 관계(번들/작성)
 - 신규
 - 제거됨
 - 카디널리티 변경
- 수평 관계/호환성 규칙
- 속성 매핑 규칙

배치 사양 버전 업데이트

사양 버전 집합은 의 배치 사양 유틸리티를 판매 및 주문 관리사용하여 업데이트할 수 있습니다. 사양을 예약할 수도 있습니다.

다음에 할 일

업데이트 사양 버전 구성

업데이트 사양 버전 구성

제품 사양 버전이 업데이트되어 변경 사항 및 업데이트를 반영할 수 있도록 사양 버전 업데이트를 구성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: `system_catalog_admin`

이 태스크 정보

제품 사양 버전 변경을 구성하려면 수신 사양 검사 ID와 제품 인벤토리 사양 ID를 수정합니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 을 클릭하고 검색 영역에 `sys_properties.list` 를 입력하여 시스템 속성 목록을 엽니다.
2. 시스템 속성 목록에서 `sn_ind_tmt_orm.allowSpecVersionUpdateInChangeOrder`를 검색한 다음 시스템 속성을 선택하여 엽니다.
시스템 속성 기록이 편집할 수 없는 상태인 경우 메시지를 선택하여 기록을 편집할 수 있도록 합니다.
3. 값 필드에서 값을 `true`로 설정합니다.

4. 업데이트를 선택합니다.

사양 버전 업데이트가 활성화됩니다.

제품 사양 버전에 대한 배치 업데이트

인벤토리 배치 업데이트 작업을 사용하여 한 버전에서 다른 버전으로 변경이 발생할 때 제품 사양을 업데이트합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: product_catalog_admin 및 product_catalog_manager

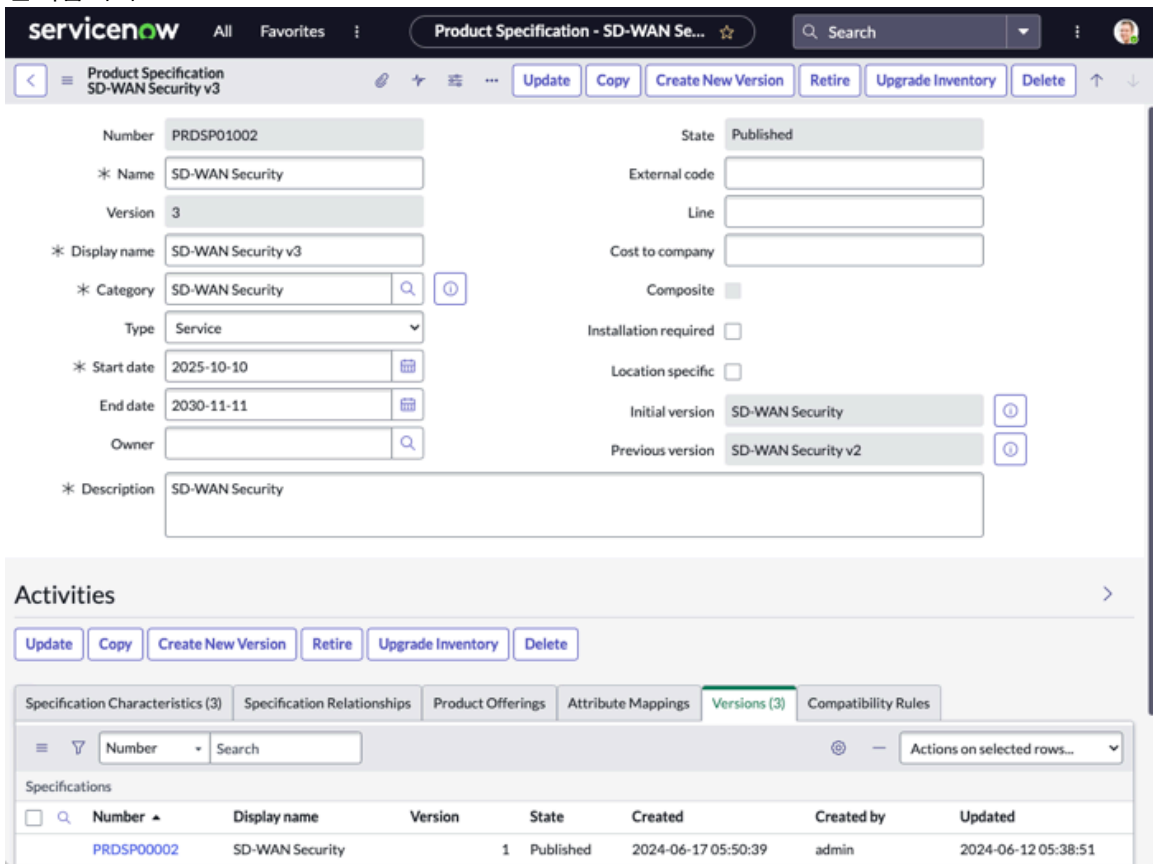
이 태스크 정보

배치 인벤토리 사양 업데이트를 사용하면 카탈로그 관리자와 제품 관리자가 배치 사양 버전 업데이트를 트리거하는 요청 시 작업을 만들 수 있습니다. 업데이트는 변경 주문을 생성하지 않지만 주문의 제품 인벤토리를 직접 업데이트합니다. 배치 업데이트는 오류를 포함하는 로그도 생성합니다.

이 프로세스를 수행하는 데는 두 단계가 있습니다. 첫 번째는 사양 버전을 소스 버전에서 대상 버전으로 업데이트하는 것입니다. 두 번째 단계는 인벤토리 업그레이드 작업을 실행하는 것입니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 제품 카탈로그 관리 > 제품 사양 을 클릭하고 업데이트할 제품 사양을 선택합니다.

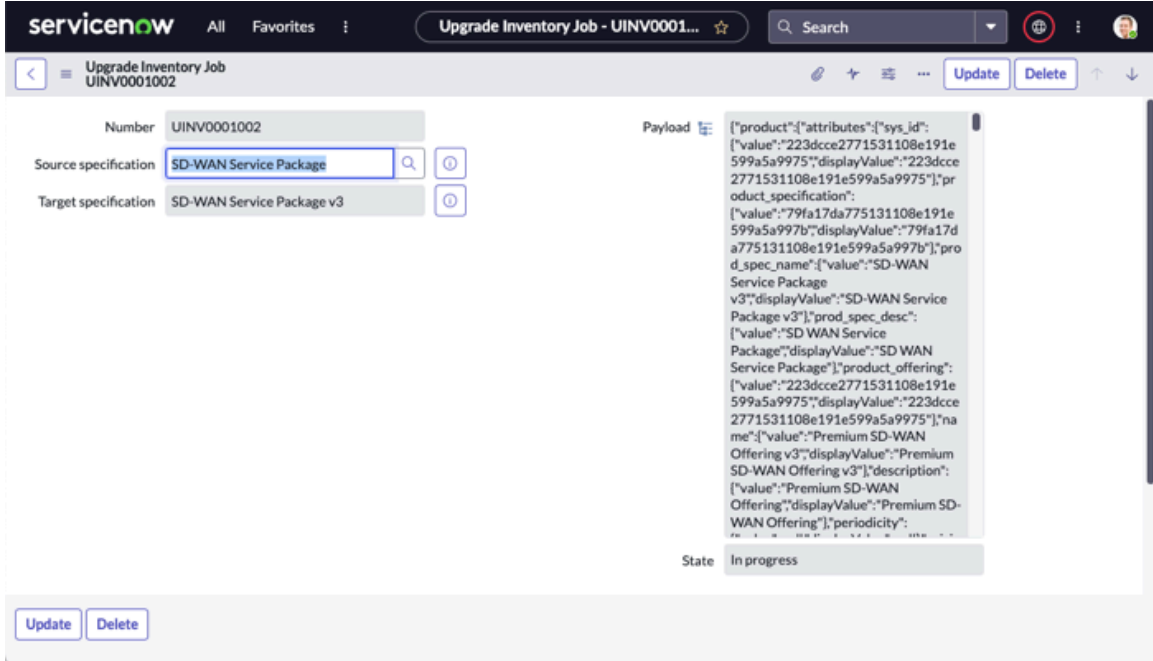


2. 새 버전 생성 버튼을 선택하여 사양 버전을 생성합니다.

3. 게시를 선택하여 사양 버전을 게시한 다음, 업데이트를 선택하여 사양을 업데이트하여 새 버전을 추가합니다.

이제 사양의 두 가지 게시 버전이 있습니다. 초기 버전은 소스 버전으로 간주되고 v2 버전은 대상 버전으로 간주됩니다.

- 기존 제품 인벤토리에서 버전 업데이트를 시작하려면 인벤토리 업그레이드를 선택하고 프롬프트에서 예를 선택합니다.
소스 사양에 대해 v1로 작업이 생성되고 대상은 소스 사양의 최신 게시 버전으로 자동으로 채워집니다. 인벤토리 업그레이드 작업이 시작되고 일련의 확인 단계가 실행되어 작업이 성공적으로 실행되는지 확인합니다. 확인이 완료되면 작업이 진행 중 상태로 전환됩니다. 오류가 발생하면 작업 상태가 오류로 바뀝니다.
- 다음으로 이동 모두 > 인벤토리 업그레이드 작업을 클릭하고 작업 중인 작업을 선택하여 작업 상태를 확인하고 오류를 해결합니다.



- 다음으로 이동 모두 > 인바운드 큐 > 인바운드 요청 을 클릭하고 작업 중인 기록 ID를 선택하여 상태를 확인합니다.
인바운드 큐 요청 수는 소스 사양과 일치하는 제품 인벤토리 수를 나타냅니다. 모든 인바운드 큐 기록이 처리되면 요청은 성공적으로 처리된 각 인바운드 큐 기록에 대한 변경 지시를 생성합니다.

인벤토리 업그레이드 작업 상태 보기

인벤토리 업그레이드 작업 상태 목록 양식을 사용하여 사양 업그레이드 작업의 상태를 봅니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_ind_tmt_orm.order_agent

프로시저

- 다음으로 이동 모두 > 제품 카탈로그 관리 > 인벤토리 업그레이드 작업을 클릭하고 모두를 선택합니다.
- 작업 중인 인벤토리 작업을 선택합니다.

출입	설명
번호	인벤토리 작업을 식별하는 시스템 생성 번호입니다.
대상 사양	업데이트할 대상 사양입니다.
페이로드	페이로드는 대상 사양에 추가되는 사양 데이터입니다.

출입	설명
상태	작업의 상태를 표시합니다.

3. 업데이트를 선택하여 변경 내용을 저장합니다.

이동 주문 시작

이동 주문을 시작하여 제품 인벤토리 위치를 업데이트합니다.

시작하기 전에


필요한 역할: order-agent

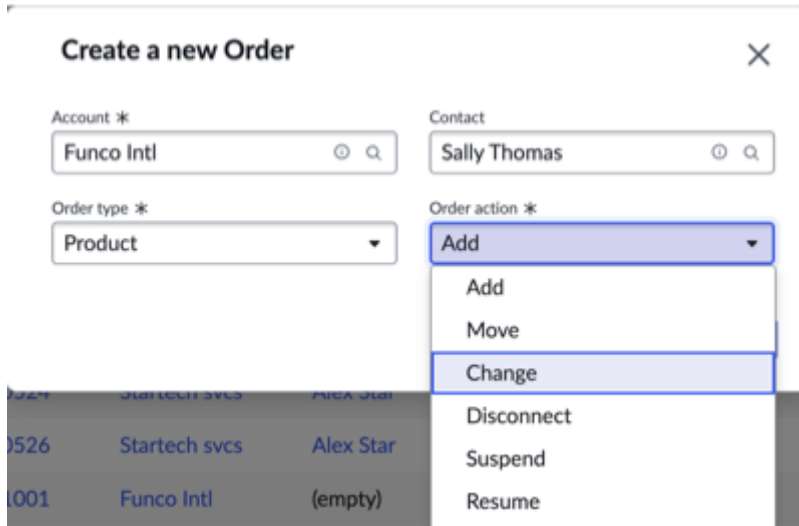
이 태스크 정보

이동 주문을 사용하면 에이전트가 주문 라인 수준에서 제품 인벤토리의 위치를 변경할 수 있습니다. 이동 순서는 이 주문 관리변경 순서 함수를 사용하여 실행됩니다.

이동 주문이 시작되면 업데이트된 위치가 선택한 인벤토리로 전파됩니다.

프로시저

1. 구성 가능 작업 공간에서 목록  뷰를 선택합니다.
2. 인벤토리 위치 변경이 필요한 주문 라인 항목을 열고 위치 필드를 업데이트한 다음 저장을 선택합니다.
3. (으)로 돌아가기 고객 주문 양식을 작성하고 새로 만들기를 선택합니다.
4. 새 주문 만들기 대화 상자에서 계정을 선택한 다음 주문 작업에서 변경을 선택합니다.



5. 카탈로그에서 관리를 선택하여 위치 변경에 대한 주문 라인을 엽니다.

6. 주문 라인에서 위치 필드로 이동하여 위치를 업데이트합니다.

7. 업데이트를 선택합니다.

8. 변경한 내용을 검토하고 검토 및 제출을 선택합니다.

변경 주문은 영향을 받는 모든 주문 라인 및 주문 작업을 통해 전파됩니다.

주문 라인 항목에 보장 제품 추가

주문 라인 수준에서 계약 또는 권리와 같은 보장 제품을 추가하여 주문을 개선합니다.


시작하기 전에

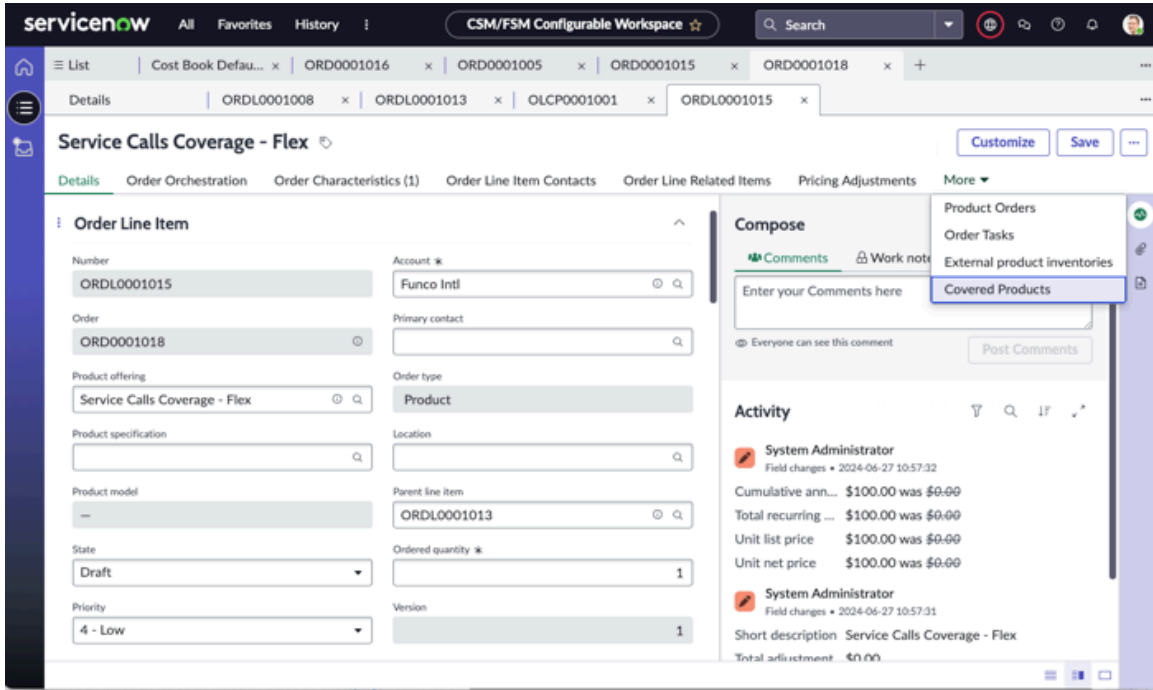
필요한 역할: sn_ind_tmt_orm.order_agent 또는 sn_ind_tmt_orm.order_manager

이 태스크 정보

주문 에이전트는 주문 캡처 프로세스 중에 권리 또는 계약과 같은 보장 제품을 주문 라인에 추가할 수 있습니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 고객 주문 > 모두 을 클릭하고 작업 중인 주문을 선택합니다.
3. 주문 라인 항목 탭에서 주문 라인의 권리 또는 계약 유형을 선택합니다.
4. 선택 자세히 > 대상 제품.



기 계면역

5. 포함된 제품 양식에서 새로 만들기를 선택합니다.
6. 새 보장 제품 생성 양식에서 추가할 보장 제품 라인 항목을 선택합니다.
광고 항목에 추가할 수 있는 보장 제품 유형에는 세 가지 유형이 있습니다.

대상 제품 유형	설명
대상 판매된 제품	판매된 제품을 주문 라인의 권리/계약 유형에 추가하여 둘 사이에 범위 관계를 설정합니다.
대상 주문 라인 항목	주문 라인에 대상 주문 라인 항목을 추가합니다.
대상 설치 기반 항목	주문 라인에 설치 기반 항목을 추가합니다.

7. 저장을 선택합니다.
8. 주문 라인 항목 페이지에서 계약 시작 날짜와 계약 종료 날짜를 선택합니다.
9. 상태를 완료로 변경합니다.
주문 라인의 계약 상세 정보를 사용하여 계약이 생성됩니다.


위치별로 제품 카탈로그 필터링

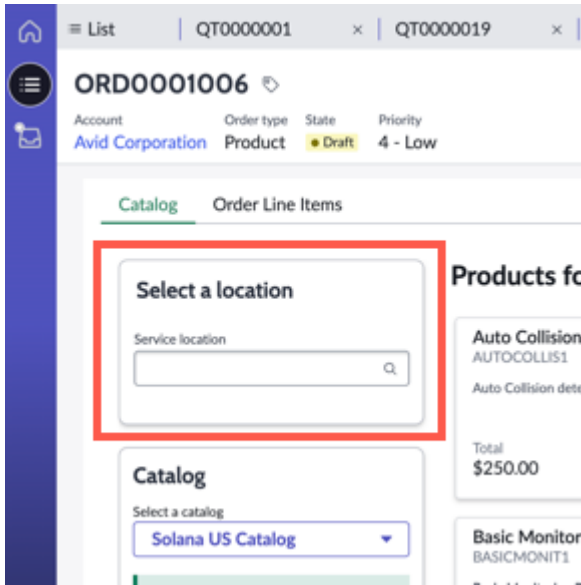
에이전트는 의 위치 함수를 주문 관리사용하여 카탈로그의 제품을 필터링할 수 있습니다. 위치 필터를 사용하면 에이전트가 주문을 보다 효율적으로 생성할 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_ind_tmt_orm.order_agent

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 선택 고객 주문 > 모두를 탭한 다음, 작업하려는 순서를 선택합니다. 위치 선택 필터를 사용할 수 있는 카탈로그 탭에서 주문이 열립니다.
3. 위치를 선택합니다.



선택한 위치에 따라 카탈로그의 제품이 필터링됩니다.

주문 라인 수준에서 제품 위치 업데이트

에이전트는 복사 기능을 사용하여 주문 라인 수준에서 주문 관리제품 위치를 업데이트할 수 있습니다.


시작하기 전에

필요한 역할: sn_ind_tmt_orm.order_agent

이 태스크 정보

에이전트는 복사 기능을 사용하여 주문 라인 수준에서 제품의 위치를 변경할 수 있습니다. 주문 라인 항목이 복사되면 에이전트가 위치를 선택할 수 있는 대화 상자가 열립니다. 에이전트는 업데이트할 라인 항목 하나 또는 여러 라인 항목을 선택할 수 있습니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 에서 고객 주문 > 모두, 작업하려는 주문을 선택하고 라인 항목 탭을 선택합니다.
3. 다른 위치로 변경하려는 주문 라인 항목을 하나 이상 선택합니다.
4. 복사를 선택합니다.

Copy line items ✕

Choose one: * ⓘ

Keep original location

Choose new location

Service location

Continue to copy only eligible lines for this location (exclude ineligible)

5. 라인 항목 복사 창에서 옵션 중 하나를 선택합니다.

원 위치 유지	선택한 견적에 대한 라인 항목이 생성되고 소스 위치가 유지됩니다.
새 위치 선택	<p>이 작업은 견적 라인 항목을 새 위치에 복사합니다.</p> <p>서비스 위치 필터에서 광고 항목을 복사할 새 위치를 선택합니다.</p>

i 주: 라인 항목 복사 창에서 이 위치에 적합한 라인만 계속 복사(부적격 라인 제외)를 선택해야 합니다.

이 옵션을 선택하면 적합한 광고 항목이 새 위치에 복사되고 자격이 없는 광고 항목은 건너뜁니다. 이 옵션을 선택하지 않으면 견적 라인 항목이 복사되지 않습니다.

6. 복사를 선택합니다.

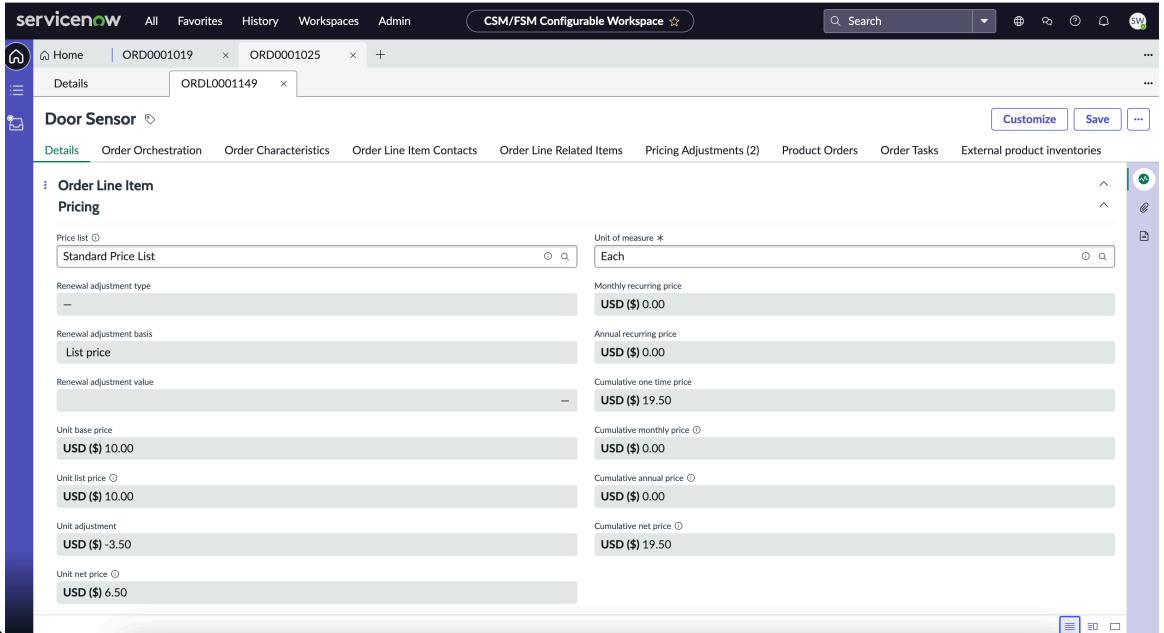
주문 라인이 복사되고 새 위치가 있는 주문 라인 항목 목록에 추가됩니다.

주문 라인의 가격 조정 세부 항목

주문 에이전트는 가격 목록의 기본 가격에 적용된 가격 조정을 확인하여 가격 책정 계획을 통해 추가한 속성 조정 및 사용자 지정 조정을 반영하고 주문을 처리하는 동안 순 가격이 계산된 방식을 확인할 수 있습니다.

가격 조정 상세 정보를 찾을 수 있는 위치

단위 기본 가격, 단위 목록 가격 및 단위 조정 상세 정보는 주문 라인 항목 상세 정보 페이지의 가격 책정 섹션에



나열됩니다.

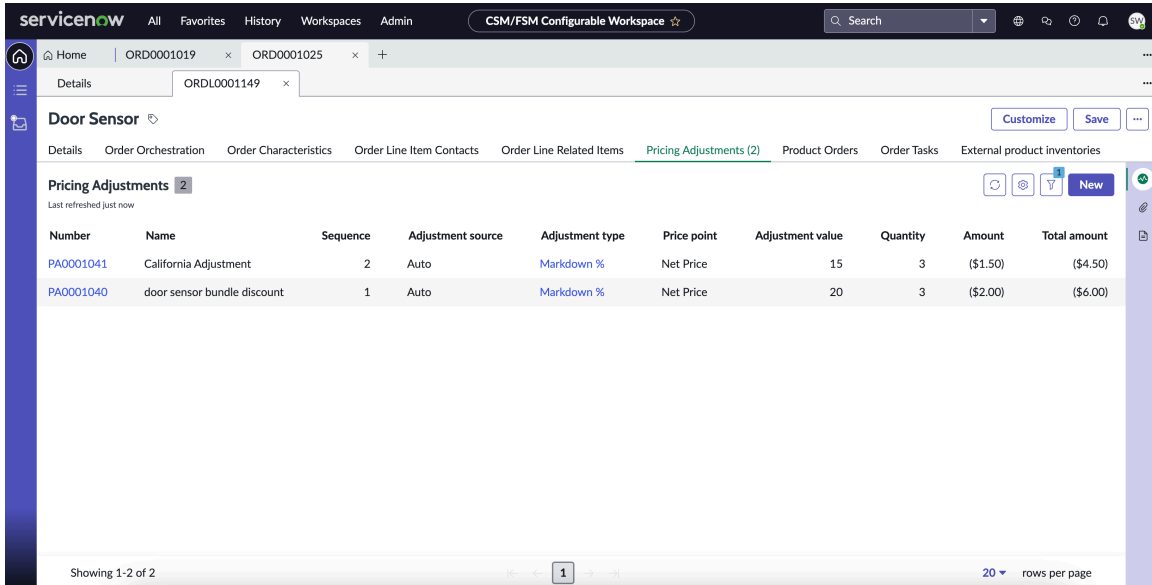
주문 라인 항목의 가격 조정 탭은 다음과 같은 정보를 제공합니다.

주문 라인의 가격 조정 탭

필드	설명
번호	가격 조정 기록의 ID입니다.
이름	가격 조정을 생성하는 동안 지정된 이름입니다.
시퀀스	조정을 생성하는 데 사용되는 가격 책정 계획 단계의 수입입니다. 이는 에이전트가 가격 조정에 대한 작업 순서를 식별하는 데 도움이 됩니다.
조정 소스	<p>가격 조정의 기원입니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> 자동: 가격 책정 계획에 따라 조정이 자동으로 적용되며 표준 조정 매트릭스 또는 확장점 (예: PricingAdjustmentExtensionPoint)을 통해 정의할 수 있습니다. 수동: 에이전트가 수동으로 조정했습니다.
조정 유형	<ul style="list-style-type: none"> 마크다운 비율(%) 마크다운 금액 마크업 비율(%) 마크업 금액 가격 재정의
가격점	조정 단계의 가격 책정 계획에서 관리자가 설정합니다. 이 값은 정가 또는 순가일 수 있습니다.
조정 값	가격에 적용되는 조정의 백분율 또는 절대 금액입니다.
수량	주문 라인의 항목 수량입니다.

주문 라인의 가격 조정 탭

필드	설명
금액	가격 조정 금액입니다.
총 금액	수량에 금액을 곱한 값입니다.
단위 실행 가격	특정 가격 책정 계획 단계의 조정 금액으로 계산된 가격입니다.



가격 조정 예

가격 조정 및 사용된 용어를 이해하기 위해 고객이 공급자로부터 API Edition 라이선스를 구매하는 시나리오를 고려해 보겠습니다.

- 단위 기본 가격: 가격 목록에 정의된 가격(예: \$1000)입니다.
- 속성 조정: 고객은 가격대가 정가로 표시된 제품의 "Professional Plus Edition" 버전을 선택하며, 이 경우 \$200의 추가 비용이 듭니다.
- 볼륨 조정: 고객이 라이선스 100개 구매 시 \$50의 할인을 받습니다. 여기에서도 가격대는 정가입니다.
- 가격점: 가격점은 가격 조정이 적용된 엔터티입니다. 목록 가격 또는 순가일 수 있습니다.
- 단위 목록 가격: 단위 목록 가격은 $\$1,000 + \$200 - \$50 = \$1,150$ 로 계산됩니다.
- 또한 고객은 가격대를 순가격으로 사용하여 \$100의 프리미어 계정 할인을 받습니다.
- 단위 순 가격: 단위 순 가격은 모든 조정이 적용된 후의 최종 가격입니다. 이는 $\$1,150 - \$100 = \$1,050$ 로 계산됩니다.

관련 정보

[구성 가능한 가격 책정 계획](#)

기내 주문 변경 및 취소 요청 관리

조직에서 아직 오케스트레이션 및 이행 중인 고객 주문, 서비스 주문 또는 개별 라인 항목에 대한 변경 사항을 수신하는 방법을 관리합니다. 기내 변경 주문 관리를 사용하여 이러한 변경을 허용하는

시기를 지정할 수 있습니다. 또한 주문 또는 주문 라인 항목에 대해 요청된 변경의 영향을 평가하고 수정 또는 취소 요청을 승인할 때 이를 보상하기 위한 계획을 자동으로 생성할 수 있습니다.

기내 주문 변경 개요

기내 주문은 오케스트레이션 및 이행되는 중이지만 일부 작업이 보류 중인 주문입니다. 기내 변경 및 취소는 대규모 기업 주문에서 발생할 수 있습니다. 기내 주문 변경은 현재 이행 중이며 완료 보류 중인 주문 라인 항목에 대해 발행된 변경 사항을 나타냅니다.

엔터프라이즈 통신 주문 관리는 복잡합니다. 다중 사이트 주문을 이행하는 데 몇 주 또는 몇 달이 걸릴 수 있습니다. 엔터프라이즈 주문에는 종종 전 세계 여러 위치에서 제품 및 서비스의 대규모 구매가 포함될 수 있습니다. 기내 주문은 주문 이행 프로세스 중에 고객이 제출하거나 내부 직원이 식별한 변경 사항을 통합하는 수정을 거칠 수 있습니다.

이미 하위 주문으로 분해된 기내 주문 또는 주문 라인 항목을 수정하려면 서비스 제공자 직원이 요청된 변경의 영향을 평가해야 합니다. 데이터 기반 프로세스 및 프레임워크가 없는 경우 사용자는 수동 작업으로 변경 사항을 관리하려고 하므로 주문 배송 프로세스가 지연되고 고객 및 직원 경험이 저하될 수 있습니다.

기내 주문 변경 유형

주문 변경 요청은 일반적으로 고객이 이행을 관리할 때 구매한 제품 및 서비스의 경우 고객으로부터 시작되거나 주문 이행 에이전트와 같은 내부 직원으로부터 시작됩니다. 기내 주문 수정을 제출할 때 변경 유형을 할당하여 사용자가 제출한 주문 변경 유형을 추적합니다. ServiceNow AI Platform 특성, 연락처, 수량, 관련 항목 및 가격 변경 유형을 지원합니다.

고객이 시작한 요청

고객 요청의 유형에 따라 다음 테이블에 나열된 작업을 수행하도록 기내 주문을 업데이트합니다.

고객 중심 주문 변경

변경 유형	예제
연락처 상세 정보와 관련된 변경 내용을 통합합니다. 이러한 변경에는 위치에 있는 제품 또는 서비스의 주문 라인 항목에 대한 연락처 정보의 업데이트, 삭제 또는 추가가 포함될 수 있습니다.	고객이 새 회사 연락처의 새 이메일 주소 또는 이름과 전화번호를 제공합니다.
가격 책정 상세 정보와 관련된 변경 내용을 통합합니다.	고객이 주문 라인 항목에 대해 비반복 청구 또는 월간 반복 청구로 축소를 요청합니다.
주문에 제품 또는 서비스를 추가합니다.	고객이 기존 주문에 새 항목을 추가하려고 합니다.
제품 또는 서비스 주문에서 주문 라인 항목의 수량을 늘리거나 줄입니다.	고객이 기존 주문의 수량을 늘리거나 낮추기를 원합니다.
관련 도메인 제품 또는 서비스 주문에서 제품이나 서비스 또는 제품이나 서비스 옵션을 추가, 변경 또는 취소합니다.	고객이 이전 날짜에 주문한 제품 또는 서비스의 특성 값을 업데이트하려고 합니다. 예를 들어 고객이 인터넷 서비스의 속도를 100Mbps에서 500Mbps로 변경하려고 합니다.
제품 또는 서비스 주문의 관련 항목에 적용할 수 있는 변경 내용을 통합합니다.	고객이 수평 관계가 있는 주문에 항목을 추가하거나 변경하려고 합니다. 자세한 내용은 제품 간의 수평적 관계 문서를 참조하십시오.

사용자가 시작한 요청 이행

주문 이행 프로세스를 신속히 완료하기 위해 주문 이행 또는 서비스 주문 에이전트와 관리자는 종종 제품, 서비스 또는 자원 주문에 대한 변경을 요청합니다. 내부 요청의 유형에 따라 다음 테이블에 나열된 작업을 수행하도록 기내 주문을 업데이트합니다.

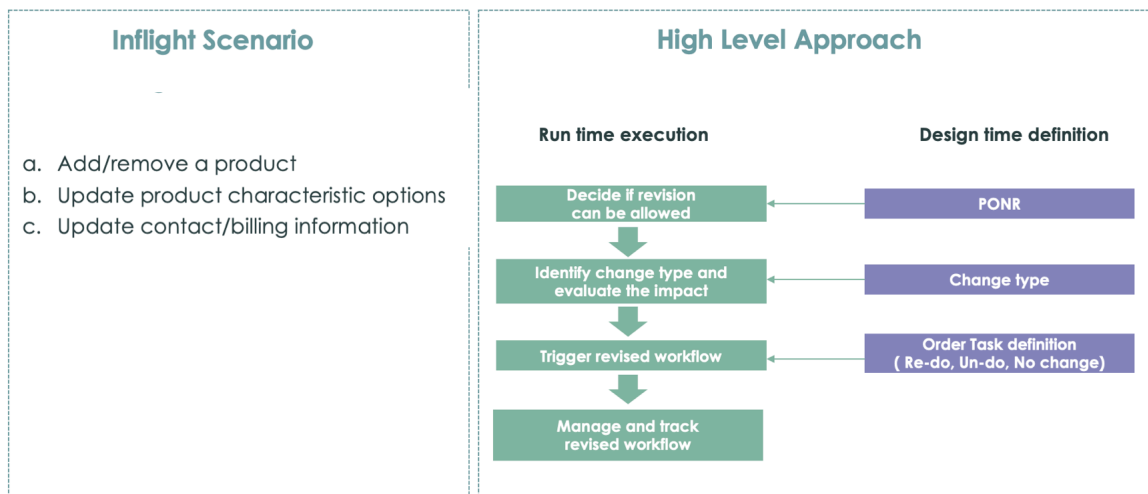
이행 기반 주문 변경

변경 유형	예제
연락처 상세 정보와 관련된 변경 내용을 통합합니다. 이러한 변경에는 위치에 있는 제품 또는 서비스의 주문 라인 항목에 대한 연락처 정보의 업데이트, 삭제 또는 추가가 포함될 수 있습니다.	고객이 엔터프라이즈 주문의 제공 보류 중인 새 회사 담당자에 대한 정보를 제공합니다.
제품 옵션을 포함한 제품을 관련 도메인 제품 주문에 추가, 변경 또는 취소합니다.	고객이 주문한 고속 500Mbps 인터넷 서비스와 호환되지 않는 모뎀을 주문했습니다. 다른 모뎀 모델로 교체해야 합니다.
서비스 도메인 주문 및 제품 인벤토리를 추가, 변경 또는 취소합니다.	고객이 제품 또는 서비스의 특성 값을 변경하려고 합니다. 예를 들어 고객이 방화벽 보안 서비스를 표준에서 기본으로 변경하려고 합니다.
관련 도메인 서비스 주문에서 서비스 옵션을 포함한 서비스를 추가, 변경 또는 취소합니다.	고객이 90일의 표준 보증을 연장 서비스 정책으로 변경하려고 합니다.
관련 도메인 자원 주문에서 자원 옵션을 포함한 자원을 추가, 변경 또는 취소합니다.	고객이 주문한 제품에 대해 수정된 설치 지침을 사용할 수 있습니다.
제품 또는 서비스 주문의 관련 항목 및 제품 인벤토리에 적용할 수 있는 변경 사항을 통합합니다. 자세한 내용은 링크 를 참조하십시오.	고객이 수평 관계가 있는 주문에 항목을 추가하거나 변경하려고 합니다. 자세한 내용은 제품 간의 수평적 관계 문서를 참조하십시오.

기내 주문 변경 처리

사용자 또는 주문 이행 관리자가 이러한 변경을 시도하면 다음 다이어그램과 같이 기내 변경 주문 기능이 구조화된 처리 시퀀스를 통해 진행됩니다.

기내 주문 변경 개략적인 접근 방식



기내 변경 주문 처리 순서는 다음과 같습니다.

1. 기내 변경 주문 기능은 처리 주기에서 주문이 어느 단계에 있는지 결정합니다. 진행 중 상태의 주문에 대해서만 기내 주문 수정 및 취소 요청을 생성할 수 있습니다.
2. ServiceNow AI Platform 그런 다음 제안된 수정을 진행 중인 주문에 안전하게 적용할 수 있는지 여부를 결정합니다. 주문에 대한 반품 불가 지점(PONR) 상태와 이행 프로세스의 현재 단계를 평가합니다.

PONR 플래그는 순서를 변경할 수 없는 no 또는 go 지점을 나타냅니다.

- 진행 중 상태의 주문 라인 항목에 대해서만 기내 변경을 수행할 수 있습니다.
- 도메인 제품, 서비스 또는 자원 주문으로 이미 분할되었고 제품 설치가 이미 시작된 주문에는 기내 변경을 수행할 수 없습니다.

i 주: 고객 주문 및 주문 라인 항목 양식에서 고객 또는 서비스 주문을 보거나 유지관리할 때 **PONR** 옵션을 찾을 수 있습니다. 자세한 내용은 다음을 참조하십시오.

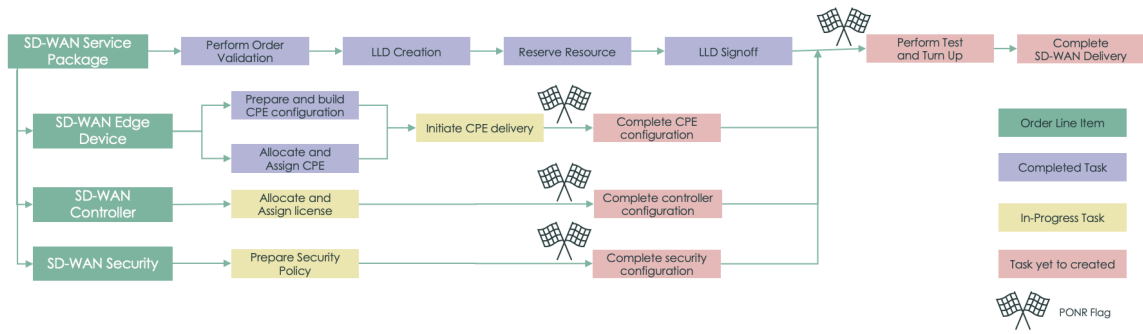
- 그리고
-

3. 운영자가 요청된 변경 사항을 적용하면 이 기능은 다음과 같이 변경 유형과 그 규모 및 이행 프로세스에 미치는 영향을 평가합니다.
 - 연락처 데이터와 같은 간단한 정보 제공의 변경은 오케스트레이션 계획에 구성된 이행에 영향을 미칠 수도 있고 영향을 미치지 않을 수도 있습니다.
 - 고객이 주문한 제품 또는 서비스의 삭제를 요청하는 경우, 허용되는 경우 변경의 영향은 주문 이행 프로세스의 진행 상황에 따라 더 커질 수 있습니다.
4. 그런 ServiceNow AI Platform 다음 다음과 같이 수정된 주문 범위를 이행하기 위해 작업을 트리거하는 보상 계획을 생성합니다.
 - 보상 계획은 요청된 주문 변경에 맞게 조정하기 위해 이행 워크플로우에 필요한 자동 수정을 생성합니다.
 - 고객이 주문에 제품이나 서비스를 추가하면 보상 계획에서 새로 주문한 항목의 이행을 처리하기 위해 추가 주문 작업을 생성합니다.
 - 제품 대체의 경우, 보상 계획은 이전 제품 또는 서비스 릴리스를 위한 실행 취소 작업과 새 제품 또는 서비스 할당을 위한 다시 실행 작업을 생성합니다. 이전 제품이 출시된 후에는 다른 고객에게 판매할 수 있습니다.
 - 제품 특성 변경의 경우, 보상 계획은 일부 작업을 실행 취소하여 새 특성 값 또는 옵션에 적용할 수 없는 작업을 되돌립니다. 보상 계획에는 완료된 작업 중 일부에 필요한 몇 가지 작업도 포함될 수 있습니다. 주문 수정의 일부로 제출된 수정의 영향을 받지 않는 몇 가지 기존 작업이 있을 수도 있습니다.
5. 그런 다음 관리자는 수정된 워크플로우를 추적할 수 있습니다. 기내 주문 변경 기능을 사용하면 다음과 같은 이점을 얻을 수 있습니다.
 - 기내 변경 주문을 관리하는 데 필요한 수동 개입 감소.
 - 변경에 대한 수정된 계획을 생성하는 시간이 단축되어 주문 이행 주기가 단축됩니다.

기내 주문 변경 예

다음 다이어그램은 SD-WAN 서비스 패키지 및 관련 제품에 대한 주문 변경에 대해 PONR이 발생하는 프로세스를 보여줍니다.

SD-WAN 서비스 패키지 기내 변경 주문



최상위 SD-WAN 서비스 패키지의 경우 PONR은 테스트 및 등장 단계 전에만 발생합니다. 고객 또는 내부 이행 담당자는 해당 시점 이후에는 주문한 항목을 변경할 수 없습니다.

SD-WAN Edge 디바이스와 같은 하위 제품의 경우 CPE(고객 구내 장비) 구성이 완료되기 전에 순서를 변경할 수 있습니다. CPE 제공이 시작되었지만 완료되지 않고 제품 대체가 요청되는 경우 기내 변경 주문 기능은 다음 작업을 수행할 수 있습니다.

- 원본 항목에 대한 실행 취소 작업을 생성합니다.
- 교체 항목에 대한 다시 실행 작업을 생성합니다.
- 수정 전에 완료된 CPE 구성 준비 및 빌드와 CPE 할당 및 할당 작업에 대한 실행 취소 및 다시 실행 작업을 생성합니다. 교체 품목에 대한 CPE 제공 작업이 완료되지 않았기 때문에 기내 변경 주문 기능이 이러한 실행 취소 및 다시 실행 작업을 생성할 수 있습니다.

CPE 구성이 완료되면 해당 디바이스의 주문에 더 이상 변경이 허용되지 않습니다. 이 시나리오는 SD-WAN 컨트롤러 및 SD-WAN 보안 선택 항목에도 적용됩니다.

주요 기내 주문 변경 및 취소 요청 필드

고객 ServiceNow AI Platform 주문 및 주문 라인 항목 양식의 키 필드를 사용하여 주문 변경 및 취소 요청을 추적하는 방법에 대해 알아보십시오. 이러한 필드의 작동 방식과 주문 또는 주문 라인 항목을 수정하거나 취소를 요청할 때 표시되는 정보를 확인할 수 있습니다.

개요

고객 주문 및 주문 라인 항목 양식의 **PONR** (반품 불가 지점) 옵션은 주문 또는 주문 라인 항목의 PONR 상태를 나타냅니다. 이행이 진행되는 동안 PONR 옵션을 사용하여 주문 또는 주문 라인 항목을 수정하거나 취소를 요청할 수 있는지 여부를 결정할 수 있습니다. 이러한 작업은 진행 중 상태이며 아직 PONR 단계에 도달하지 않은 주문 및 주문 라인 항목에 대해서만 수행할 수 있습니다.

i 주: 주문 수정 및 주문 취소 버튼은 이 상태의 주문 또는 주문 라인 항목에만 활성화됩니다.

PONR 옵션으로 어떤 일이 발생하는지 알아보십시오.

- PONR 옵션을 선택하면 이행이 진행되는 동안에는 주문 또는 주문 라인 항목을 수정하거나 취소를 요청할 수 없음을 나타냅니다. 주문의 광고 항목이 PONR에 도달하면 동일한 주문의 다른 광고 항목을 수정할 수 없습니다.
- 확인란의 선택을 취소해도 주문 또는 주문 라인 항목을 수정하거나 취소를 요청할 수 있습니다.

i 주: **PONR** 옵션은 수동으로 업데이트할 수 없는 시스템 할당 플래그입니다.

관리자는 의 플로우 디자이너 SET PONR 작업을 사용하여 이행 워크플로우에서 PONR 상태를 수동으로 구성할 수 있습니다. 예를 들어 SD-WAN Edge 제품 규격 워크플로에 대한 데모 데이터에서 CPE 제공 시작 작업 후에 PONR 작업을 사용할 수 있습니다.

버전

고객 또는 서비스 주문은 이행 주기 동안 여러 번의 수정을 거칠 수 있습니다. 버전 필드는 이행 프로세스 중에 주문 또는 주문 라인 항목을 수정하거나 취소를 요청한 횟수를 추적합니다. 수정이 없는 새 주문의 버전은 1이며 각 기내 수정에 대해 자동으로 증가합니다.

수정 운영

수정 작업 필드는 주문 또는 주문 라인 항목의 현재 버전에서 발생하는 수정 작업의 유형 (있는 경우)을 나타냅니다. 수정 유형은 다음과 같습니다.

안 함

주문 또는 주문 라인 항목에 대한 업데이트 또는 취소가 발생하지 않습니다. 이 설정은 새 주문의 기본값이며 기내 수정이 없는 주문에 적용할 수 있습니다.

업데이트

주문 또는 주문 라인 항목에 대한 연락처, 특성, 수량 또는 가격 기내 수정이 제출되었습니다.

취소

주문 또는 주문 라인 항목이 취소되었거나 취소되는 중입니다.

변경 유형

기내 주문 수정을 제출하면 사용자가 ServiceNow AI Platform 제출한 주문 변경을 추적하기 위한 변경 유형이 자동으로 할당됩니다. 특성, 접촉 창구 또는 가격 유형은 에서 ServiceNow AI Platform 표준입니다.

주문 이행 또는 서비스 주문 에이전트가 다음과 같은 유형의 변경을 수행하면 변경 유형이 주문 또는 주문 라인 항목에 자동으로 할당됩니다.

할당된 변경 유형

변경한 유형	할당된 변경 유형
순서 특성을 변경합니다.	특성
주문 연락처 정보를 추가, 변경 또는 삭제합니다.	연락처
가격 필드를 변경합니다.	가격
제품 또는 서비스 주문의 주문 라인 항목 수량이 변경되었습니다. 자세한 내용은 주문 관리의 주문 수량 지원 문서를 참조하십시오.	수량
특성 값의 변경으로 인한 제품 또는 서비스 주문의 주문 라인 항목 수량 변경입니다. 자세한 내용은 주문 관리의 주문 수량 지원 문서를 참조하십시오.	수량 매핑 특성
제품 또는 서비스 주문의 관련 주문 라인 항목 및 관련 제품 인벤토리에 대한 변경 사항.	관련 항목

i 주: 관리자는 추적을 위해 추가 변경 유형을 정의할 수도 있습니다.

관련 기내 주문 라인 항목 변경[sn_ind_tmt_orm_inflight_order_line_item_change] 테이블에는 주문 라인 항목에 대해 제출된 수정을 추적하기 위한 다음 열이 포함되어 있습니다.

기내 주문 라인 항목 변경 테이블 열

열	설명
주문 라인 항목	변경된 주문 라인 항목의 식별자입니다.
주문 라인 버전	주문 라인 항목의 최신 변경 버전입니다. 이행 프로세스 중에 주문 라인 항목을 수정하거나 취소를 요청한 횟수를 추적합니다.
변경 유형	주문 라인 항목에서 수행된 변경의 유형입니다. 특성 기존 주문 라인 항목의 특성이 변경되었습니다. 연락처 기존 주문 라인 항목의 연락처 정보가 변경되었습니다. 가격 기존 주문 라인 항목의 가격 책정 정보가 변경되었습니다. 수량 제품 주문의 주문 라인 항목 수량이 변경되었습니다. 기타 변경 유형 관리자가 정의한 추가 변경 유형입니다.
업데이트한 사람	주문 라인 항목을 업데이트한 사람의 이름입니다.
업데이트됨	주문 라인 항목 변경 날짜 및 타임스탬프입니다.

기내 주문 수정을 시작하고 승인할 때의 상태

기내 주문 수정을 시작한 다음 승인하면 영향을 받는 주문, 주문 라인 항목, 도메인 주문 및 주문 작업이 서로 다른 상태를 거칩니다.

기내 주문 수정을 시작할 때

기내 주문을 변경하려면 고객 주문 양식 또는 주문 라인 항목 양식에서 주문 수정을 클릭합니다. 다음과 같은 작업이 수행됩니다.

1. 고객 또는 서비스 주문이 진행 중 상태에서 수정 진행 중 상태로 전환됩니다.
2. 연결된 주문 라인 항목이 진행 중 상태에서 수정 진행 중 상태로 전환됩니다.
3. 연결된 제품, 서비스 및 자원 도메인 주문이 현재 상태에서 보류 중 상태로 전환됩니다.
4. 연결된 주문 작업이 보류 중 상태로 전환됩니다.

기내 주문 수정을 승인하는 경우

기내 수정을 승인하려면 주문 이행 또는 서비스 주문 관리자가 고객 주문 양식에서 승인을 클릭합니다. 다음과 같은 작업이 수행됩니다.

1. 업데이트된 주문 및 주문 라인 항목 정보는 다음과 같이 분해 프로세스를 트리거합니다.
 - 분해 프로세스는 기내 주문 변경의 일부로 제출된 특성 변경 사항을 통합하기 위해 추가 도메인 제품, 서비스 및 자원 주문을 생성할 수 있습니다.
 - 또한 요청된 변경과 관련이 없는 기존 도메인 주문을 취소할 수도 있습니다. 예를 들어, 고객이 구매한 인터넷 서비스를 더 빠른 속도로 업그레이드하면 더 빠른 속도 서비스를 지원하는 모뎀에 대한 도메인 주문이 생성됩니다. 그런 다음 더 낮은 속도만 지원하는 모뎀에 대한 기존 도메인 주문을 취소합니다.

2. 고객 또는 서비스 주문이 수정 진행 중 상태에서 확인됨 상태로 전환됩니다. 주문 분해가 완료되면 다시 프로세스 중 상태로 전환됩니다.
3. 연결된 주문 라인 항목이 수정 진행 중 상태에서 확인됨 상태로 전환됩니다. 주문 라인 항목 분해가 완료되면 프로세스 중 상태로 다시 전환됩니다.
4. 연결된 제품, 서비스 및 자원 도메인 주문이 보류 중 상태에서 예약됨 상태로 변경됩니다. 연결된 하위 플로우는 이행 처리 중에 상태를 다시 변경합니다.

고객이 제출한 수정 사항에 따라 새 도메인 주문을 생성할 수도 있습니다. 이는 상위 도메인 주문에 대한 이행 플로우의 구성에 따라 초안 또는 진행 중 상태로 유지됩니다.

5. 분해 ServiceNow AI Platform 된 모든 주문에 대한 이행 플로우를 새로 고칩니다. 또한 ServiceNow AI Platform 해당 이행 워크플로우의 작업 순서에 따라 모든 주문 작업을 재평가합니다. 그러면 연결된 주문 작업이 다음 테이블에 나열된 상태 중 하나로 이동합니다.

할당된 주문 작업 상태

상태	설명
예약됨	주문 작업이 이 상태로 전환되고 이행 워크플로우에 따라 처리될 때까지 유지됩니다.
진행 중	기내 주문 수정을 시작했을 때 주문 작업이 진행 중 상태였다면 이 상태로 유지됩니다. 다시 실행 또는 실행 취소 작업을 수행하기 위해 작업을 다시 실행해야 하는 경우 종결 상태에서 처리 중 상태로 이동할 수도 있습니다.
완료 종결	기내 주문 수정을 시작했을 때 주문 작업이 완료 종결 상태였다면 이 상태로 유지됩니다. 기내 주문 수정의 일부로 제출된 다른 변경 내용으로 인해 작업이 기내 구성에 있지 않은 한 이 상태로 유지됩니다.

6. 주문 분해가 완료되고 이행 플로우가 다시 시작되면 주문 이행 에이전트가 연결된 주문 작업을 진행하여 이행을 완료할 수 있습니다.

주문 취소 요청을 시작하고 승인할 때의 상태

주문 취소 요청을 시작하고 승인하면 영향을 받는 주문, 주문 라인 항목, 도메인 주문 및 주문 작업이 처리 중에 서로 다른 상태를 거칩니다.

주문 취소 요청을 시작할 때

취소 요청을 시작하려면 고객 주문 양식에서 주문 취소를 클릭하거나 주문 라인 항목 양식에서 주문 라인 항목 취소를 클릭합니다. 다음과 같은 작업이 수행됩니다.

1. 주문이 취소 평가 상태로 이동합니다.
2. 연결된 주문 라인 항목이 취소 평가 중 상태로 전환됩니다.
3. 연결된 제품, 서비스 및 자원 도메인 주문이 현재 상태에서 보류 중 상태로 전환됩니다.
4. 연결된 주문 작업이 보류 중 상태로 전환됩니다.

주문 취소 요청을 승인하는 경우

기내 수정 또는 취소 요청을 승인하려면 주문 이행 또는 서비스 주문 관리자가 고객 주문 양식에서 승인을 클릭합니다. 다음과 같은 작업이 수행됩니다.

1. 분해 프로세스는 업데이트된 주문 및 주문 라인 항목 정보로 트리거됩니다.
2. 주문이 취소 평가 중 상태에서 취소 진행 중 상태로 이동합니다.
3. 연결된 주문 라인 항목이 취소 진행 중 상태로 전환됩니다.
4. 연결된 도메인 제품, 서비스 및 자원 도메인 주문이 현재 상태에서 보류 중 상태로 전환됩니다.
5. 연결된 주문 작업이 보류 중 상태로 전환됩니다.

기내 주문 수정 또는 취소 요청

사용자가 요청하거나 내부 직원이 주문 수정 또는 취소가 필요하다고 판단하는 경우 기내 주문 또는 주문 라인 항목을 수정하거나, 고객 주문 또는 서비스 주문의 취소를 요청합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: `sn_ind_tmt_orm.order_fulfillment_manager`,
`sn_ind_tmt_orm.service_order_manager`

이 태스크 정보

주문 수정 또는 취소는 2단계 프로세스입니다. 먼저, 운영자는 주문 또는 주문 라인 항목을 취소하도록 필요한 업데이트를 하거나 요청합니다. 그런 다음 주문이 생성되면 주문 이행 또는 서비스 주문 관리자가 수정 또는 취소 요청을 승인합니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 고객 주문 관리 > 작업 공간 > 구성 가능한 작업 공간 홈.
2. 고객 주문, 고객 주문 라인 항목, 서비스 주문 또는 서비스 주문 라인 항목을 선택, 수정 또는 취소를 요청합니다.

주문 수정 또는 취소 요청 검토 및 승인

보류 중인 수정 또는 취소 요청이 있는 고객 또는 서비스 주문을 검토하여 주문이 정확하고 완료되었는지 확인할 수 있습니다. 주문 및 주문 라인 항목 수정 또는 취소 요청을 승인할 수도 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: `order_approver`, `order_viewer`, `sn_ind_tmt_orm.order_fulfillment_manager`,
`sn_ind_tmt_orm.service_order_manage`, `sn_ind_tmt_orm.service_order_agent`

이 태스크 정보

수정된 주문을 승인하면 나머지 이행 프로세스를 통해 수정된 상태로 계속 유지될 수 있습니다. 취소 요청을 승인하면 취소가 완료되고 주문이 이행 처리를 통해 계속되지 않습니다. 주문 승인 시 주문 상태가 어떻게 변경되는지 자세히 알아보려면 문서를 참조하십시오 [주요 기내 주문 변경 및 취소 요청 필드](#).

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 고객 주문 관리 > 작업 공간 > 구성 가능한 작업 공간 홈.
2. 수정 또는 취소 요청을 승인할 고객 주문 또는 서비스 주문을 선택합니다.
3. 고객 주문 또는 서비스 주문에서 수정 또는 취소 요청을 검토한 다음 변경한 경우 저장을 클릭합니다.
4. 주문 수정 또는 취소를 공식적으로 승인하려면 승인을 클릭합니다.

결과

승인되지 않은 수정이 있는 주문은 수정 진행 중 상태가 됩니다. 승인하면 상태가 진행 중으로 변경됩니다. 승인되지 않은 취소 요청이 있는 주문의 경우 취소 평가 상태가 됩니다. 승인하면 주문 상태가 취소 진행 중으로 변경됩니다.

주문 폴아웃 관리

폴아웃 관리를 통해 주문 문제를 식별, 조사 및 해결하여 주문을 완료까지 처리할 수 있는 방법에 대해 알아봅니다.

개요

주문 폴아웃은 주문 이행 중에 발생할 수 있는 오류 및 예외로 인해 발생하는 실패를 나타냅니다. 이러한 예외에는 다음이 포함됩니다.

- 잘못된데이터
- 연결 문제
- 재고 공급이 부족합니다.
- 예상치 못한 문제

일부 문제는 와 주문 관리통합되는 인바운드 및 아웃바운드 외부 시스템에서 발생할 수 있습니다. 단일 주문 작업에 여러 유형의 폴아웃 문제가 있을 수 있습니다.

다음 표에서는 주문 처리 중에 발생할 수 있는 폴아웃 오류 및 예외의 예시를 제공합니다.

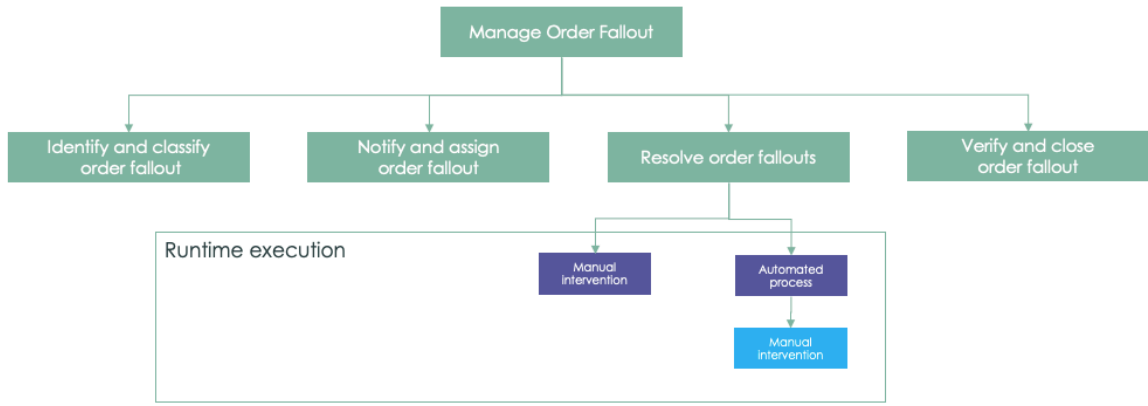
폴아웃 오류 및 예외

실패 유형	설명
다운스트림 이행 시스템의 장애	부정확하거나 누락된 데이터로 인해 이행 시스템에서 요청을 처리할 수 없습니다.
시스템 상호작용을 적시에 완료하지 못함	시스템 상호작용 중에 발생하는 시간 제한입니다.
연결 실패	<ul style="list-style-type: none"> • 네트워크 연결 문제입니다. • 요청을 찾거나 대상 시스템으로 라우팅할 수 없습니다.
사용할 수 없는 인벤토리	주문의 특정 항목을 이행하기 위해 ERP 시스템(전사적 자원 관리) 시스템에서 인벤토리 재고 를 사용할 수 없습니다 .

폴아웃 관리 기능

폴아웃 관리를 사용하면 각 주문 폴아웃을 추적하고 주문 폴아웃을 적시에 해결할 수 있는 조치와 개입을 자동으로 트리거할 수 있습니다. 다음 다이어그램에서는 주문 폴아웃 관리 흐름을 보여줍니다.

주문 폴아웃 관리 프로우



폴아웃 관리를 사용하면 실패한 상태의 주문을 식별할 수 있습니다. 폴아웃 작업을 트리거하고 적절한 팀에 자동으로 라우팅하여 주문 이행을 중지하는 근본적인 문제를 조사, 진단 및 해결할 수 있습니다. 폴아웃 관리를 사용하면 주문 폴아웃의 전체 수명주기를 식별, 라우팅, 할당, 관리 및 모니터링할 수 있습니다.

폴아웃 관리 도구

폴아웃 관리 기능에는 다음 도구가 포함되어 있습니다.

주문 폴아웃 추적

이 도구를 사용하면 각 주문 폴아웃에 고유 번호를 할당하여 시작부터 해결까지 폴아웃의 진행 상황을 추적할 수 있습니다. 지정된 주문 폴아웃 관리자는 주문 폴아웃 대시보드를 사용하여 열려 있는 모든 폴아웃 기록의 상태를 볼 수 있습니다. 자세한 내용은 [폴아웃 기록 검토](#) 문서를 참조하십시오.

폴아웃 해결

이 도구를 사용하면 라우팅, 알림 등의 프로우 디자이너 기능을 사용하여 ServiceNow AI Platform 주문 이행 예외를 자동으로 처리할 수 있습니다. 자세한 내용은 [자동 및 수동 폴아웃 기록 생성](#) 문서를 참조하십시오.

예를 들어 고객이 라우터를 주문했지만 ERP 시스템에서 항목을 예약하고 주문을 이행할 수 있는 재고 수량이 부족하다고 가정해 보겠습니다.

- 추적 및 조사 목적으로 폴아웃 기록을 생성합니다. 이 기록을 사용하면 고객 주문 라인 항목이 보류됩니다.
- 주문 이행 에이전트가 부족의 원인을 파악하기 위해 후속 조치를 취할 수 있습니다. 호스트 ERP 시스템을 사용할 수 없거나 주문한 항목의 실제 재고 중단 때문일 수 있습니다. 재고 중단으로 인한 것이라면 누군가 정정 조치를 취해 고객에게 연락하거나, 품목을 재주문하거나, 적절한 대체품을 찾을 수 있습니다.

문제를 해결한 후 주문 완료를 위해 고객 주문 라인 항목을 다시 정상 상태로 복원할 수 있습니다.

폴아웃 관리 프로세스가 없으면 주문 이행 담당자가 이러한 폴아웃 문제를 수동으로 분석하고 해결해야 합니다. 이러한 작업을 추가하면 이행 프로세스가 길어지고 고객 및 직원 경험이 저하될 수 있습니다.

자동 및 수동 폴아웃 기록 생성

Fallout Management를 사용하면 공급자가 특정 주문 작업에 대한 수동 또는 자동 폴아웃 기록을 생성하여 주문이 완료될 때까지 계속 처리할 수 있도록 할 수 있습니다.

자동화된 폴아웃 기록 생성

자동화된 폴아웃 기록을 생성할 수 있도록 하려면 에서 플로우 디자이너주문 이행 워크플로우를 구성합니다.

- 이렇게 하려면 처리 시나리오 및 조건을 정의할 때 **Create fallout** 작업을 사용합니다.
- 주문 작업이 시작된 상위 기록에 대한 워크플로우를 정의할 수 있습니다. 일반적으로 주문 작업은 고객 또는 서비스 주문 및 주문 라인 항목에서 시작됩니다.

자세한 내용은 [플로우 디자이너](#) 를 참조하십시오.

고객 및 서비스 주문을 이행하려고 할 때 다음과 같은 시나리오가 발생할 수 있습니다.

다운스트림 시스템의 폴아웃 실패 시나리오

이 폴아웃 시나리오는 오류가 일시적이며 시간이 지남에 따라 해결될 것으로 예상되는 상황일 수 있습니다. 이상적으로는 주문 처리에 영향을 주지 않아야 하며 네트워크 및 시스템 리소스가 다시 온라인 상태가 되면 작업이 다시 시작되어야 합니다. 일반적인 시나리오는 다음과 같습니다.

- 주문 작업은 외부 또는 프로비저닝 시스템에 요청을 보냅니다.
- 외부 시스템의 응답이 ## ## 또는 ### # ##으로 반환됩니다.

처리를 위해 다운스트림 시스템으로 보낼 작업을 미리 정의된 횟수까지 다시 큐에 넣을 수 있습니다. 미리 정의된 횟수 후에도 오류가 지속되면 주문 작업의 상태를 실패로 변경한 다음 인시던트를 만들어야 합니다. 사용할 수 없는 외부 시스템과 주문 데이터를 주고받을 때마다 폴아웃 기록을 자동으로 생성하는 워크플로우를 정의할 수 있습니다.

데이터 문제와 관련된 시나리오

외부 주문 시스템에서 캡처한 주문에서 데이터 문제가 발생하는 경우 해당 주문을 수정해야 합니다. 그런 다음 수정된 주문을 신청서에 제출합니다 Order Management for Telecommunications, Media, and Technology . 프로세스에서 앞부분에서 실행되는 작업에서 데이터 문제가 발생하는 경우 다음 작업을 수행할 수 있습니다.

- 주문 작업에서 예외를 생성합니다.
- 기존 주문의 수정을 활성화합니다.
- 주문 작업을 생성합니다.

인벤토리 가용성 문제

인벤토리 가용성 문제로 인해 주문 라인 항목이 이행되지 않을 때마다 폴아웃 기록을 자동으로 생성하는 워크플로우를 정의할 수 있습니다.

외부 시스템 문제

외부 시스템에 올바른 데이터 구조가 제출되더라도 외부 시스템에 구현된 비즈니스 논리로 인해 오류가 발생할 수 있습니다.

수동 폴아웃 기록 생성

완료를 방해하는 조건이나 문제가 있는 주문 작업에 대한 폴아웃 기록을 수동으로 생성합니다.



시작하기 전에

필요한 역할: `sn_fallout_mgmt.fallout_manager`

이 태스크 정보

주문 이행을 방해하는 문제나 조건에 대한 인식을 높일 수 있도록 필요에 따라 수동 기록을 생성할 수 있습니다. 기록을 수동으로 생성하여 해결을 위해 사용자에게 할당할 수도 있습니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 작업 공간 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 구성 가능 작업 공간 목록 아이콘()에서 고객 주문 클릭
 - a. 고객 주문 또는 서비스 주문을 클릭합니다.
 - b. 모든 고객 주문에 대해 모두를 클릭하고, 미해결 상태의 미해결 고객 주문에 대해서만 열기를 클릭합니다.
3. 기존 고객 또는 서비스 주문을 선택하고 엽니다.
4. 라인 항목 상세 정보를 보려면 주문 라인 항목(**n**)을 클릭합니다. 여기서 (n)은 주문의 총 라인 항목 수를 나타냅니다.
5. 주문 라인 항목 양식에서 검토할 주문 라인 항목을 선택합니다.
6. 작업 주문(**n**)을 클릭합니다. 여기서 (n)은 선택한 주문 라인 항목과 연결된 주문 작업의 수입입니다.
7. 주문 작업 양식에서 검토할 주문 작업을 선택합니다.
8. 주문 작업 업데이트를 완료하거나 작업 종결을 방해하는 문제가 발생하면 저장 버튼 옆에 있는 옵션 아이콘(옵션 )을 클릭한 다음 폴아웃 생성을 클릭합니다.
9. 양식에서 필드를 채웁니다.

필드 설명에 대한 자세한 내용은 [폴아웃 관리에 대한 필드 설명](#)의 폴아웃 양식 필드 생성 섹션을 참조하십시오.

10. 저장을 클릭합니다.

결과

수동 폴아웃 기록을 생성하거나 자동화된 기록이 생성되면 관련 주문 작업에서 다음과 같은 상황이 발생합니다.

- 상태 필드가 보류 중으로 변경되고, 로그인한 사용자가 변경을 유발한 것에 대한 설명이 표시됩니다.
- 활동 섹션에서 작업 주문 메모는 주문 작업 상태가 이전 상태(일반적으로 진행 중)에서 보류 중으로 변경되었음을 나타냅니다. A fallout record FOnnnn has been created(### # FOnnnn# #####) 메시지가 있는 작업 주문 메모도 나타납니다.

관련 정보

[폴아웃 관리 데이터 모델](#)

[플로우 디자이너](#)

[플로우](#)

[플로우 생성](#)

폴아웃 기록 검토

폴아웃 기록을 검토하여 자세한 정보가 정확하고 완전한지 확인합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_fallout_mgmt.fallout_manager, sn_fallout_mgmt.fallout_agent

이 태스크 정보

에서 CSM 구성 가능 작업 공간 검토할 폴아웃 기록을 선택합니다. 또한 n이 폴아웃 수인 폴아웃(**n**) 아이콘을 사용하여 특정 순서에 대한 모든 폴아웃 기록을 검토하고 추적할 수 있습니다. 이 아이콘은 관련 폴아웃 기록을 볼 때 나타납니다.

프로시저


1. 다음으로 이동 모두 > 폴아웃 관리 > 작업 공간 > 구성 가능한 작업 공간 홈.

i 주: 현재 구성 가능한 작업 공간을 사용하지 않는 경우 다음 경로를 사용하여 탐색합니다.

작업 공간 경험 > 작업 공간 > 에이전트 작업 공간 홈.

구성 가능한 작업 공간으로 마이그레이션하는 방법에 대한 자세한 내용은 [구성 가능 작업 공간으로 마이그레이션](#)을 참조하십시오.

폴아웃 관리자 또는 폴아웃 에이전트 역할이 할당된 경우 폴아웃 관리 작업 공간이 나타납니다. 폴아웃 관리 작업 공간이 나타나지 않으면 다음 작업을 수행합니다.



a. 구성 가능 작업 공간 목록 아이콘(목록 에서 폴아웃을 클릭합니다.

b. 다음 작업 중 하나를 수행합니다.

- 모든 폴아웃 기록을 보려면 모두를 클릭합니다.
- 자신에게 할당된 폴아웃 기록만 보려면 내 폴아웃을 클릭합니다.

i 주: 폴아웃 세부 정보를 만들거나 업데이트하는 방법에 대한 자세한 내용은 [폴아웃 기록 업데이트](#)를 참조하십시오.

c. 검토하려는 폴아웃 기록을 선택합니다.

- 양식을 새로 고치려면 새로 고침() 아이콘을 클릭합니다.
- 기존 서비스 주문을 필터링하려면 필터() 아이콘을 클릭합니다.

2. 폴아웃 관리 작업 공간에서 적절한 타일을 선택하여 검토할 폴아웃 기록을 선택합니다.

필드 설명에 대한 자세한 내용은 [의 폴아웃 작업 공간 필드 섹션](#)을 참조하십시오.

폴아웃 기록 업데이트

선택한 폴아웃 기록에 대한 상세 정보를 검토하여 정보가 정확하고 완전한지 확인합니다. 폴아웃 유형, 상태 또는 우선순위를 변경할 수 있습니다. 후속 조치를 위해 특정 사람에게 할당할 수도 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_fallout_mgmt.fallout_manager, sn_fallout_mgmt.fallout_agent

이 태스크 정보




폴아웃 에이전트 역할이 있는 경우 폴아웃 기록의 상태를 변경하거나, 폴아웃 기록에 작업 메모를 생성하거나, 다른 사용자에게 할당할 수 있습니다.

프로시저

1. 양식에서 선택한 폴아웃 기록을 검토합니다.

필드 설명에 대한 자세한 내용은 [폴아웃 양식 필드 섹션](#)을 참조하십시오.

2. 상세 정보 창에서 폴아웃 기록의 상세 정보를 검토합니다.

- 상세 정보 창을 전체 화면에 표시하려면 전체 화면에 양식 표시 아이콘(전체 )을 클릭합니다.
- 상세 정보, 작성, 활동 및 첨부 파일 창을 표시하려면 양식 및 활동 표시 아이콘()을 클릭합니다. (기본값).
- 전체 화면에 활동 창을 표시하려면 전체 화면에 활동 표시 아이콘(전체 )을 클릭합니다.

3. 저장을 선택합니다.

고객 또는 파트너 계정 검토

주문 입력 및 이행 에이전트, 관리자 및 이행자가 애플리케이션에서 360도 뷰를 주문 관리 사용하여 고객 또는 파트너의 계정과 연결된 활동을 더 잘 파악할 수 있는 방법에 대해 알아봅니다.

주문 에이전트, 관리자 또는 이행자는 고객 또는 파트너의 계정 정보를 사용하여 계정의 접촉 창구, 주문, 고객 서비스, 제품 인벤토리 및 설치 기반 항목 활동을 명확하게 이해할 수 있습니다. 이 정보를 사용하여 다음과 같은 유형의 정보를 추적할 수 있습니다.

- 계정에 대해 생성되거나 갱신된 서비스 계약 수입니다.
- 고객이 제출한 고객 및 서비스 주문 수와 해당 주문의 현재 이행 상태는 무엇입니까?
- 계정에 있는 활성 요청 또는 고객 서비스 케이스의 개수와 해당 케이스의 현재 상태
- 고객이 주문했거나 현장에 설치한 제품 및 장비 주문 에이전트는 이 정보를 사용하여 고객에게 판매할 수 있는 추가 제품 또는 서비스에 대한 인사이트를 얻을 수 있습니다.

i 주: 새 고객 계정을 만드는 방법에 대한 자세한 내용은 [에서 고객 서비스 관리\(CSM\) 계정 및 접촉 창구 구성을](#) 참조하십시오.


360 뷰를 사용하여 계정 검토

애플리케이션에서 360도 뷰를 사용하여 고객 또는 파트너의 주문 관리 계정을 검토합니다. 고객 또는 파트너의 서비스 계약을 추적할 수 있습니다. 또한 고객 및 서비스 주문, 케이스, 제품 및 장비를 보고 고객 서비스를 개선할 수 있는 방법을 확인할 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: order_approver, order_viewer, sn_ind_tmt_orm.order-fulfillment_agent, sn_ind_tmt_orm.order_fulfillment_manager, sn_ind_tmt_orm.service_order_agent 또는 sn_ind_tmt_orm.service_order_manager

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 고객 주문 관리 > 작업 공간 > 구성 가능한 작업 공간 홈.
2. 구성 가능 작업 공간 목록 탭()에서 고객을 선택한 다음 계정을 선택합니다.
3. 계정 목록에서 고객 계정을 선택합니다.

i 주: 구성 가능 작업 공간 목록의 주문, 고객 주문 또는 서비스 주문 목록의 계정 열에서 고객 계정 링크를 선택하여 기존 고객 계정에 액세스할 수도 있습니다.

4. 계정 정보 양식의 고객 요약 섹션에서 선택한 계정에 대한 일반 고객 정보를 검토합니다.

계정 정보 양식 - 고객 요약 섹션

필드	설명
계정	고객 또는 파트너의 이름과 계정의 기본 접촉 창구 이름입니다. 계정, 직책, 이메일, 전화 번호 및 시간대를 포함하여 기본 연락처의 세부 정보를 보려면 연락처 이름을 선택합니다.
연락처	계정의 각 연락처 이름입니다.

필드	설명
	<ul style="list-style-type: none"> 계정의 모든 접촉 창구를 볼 수 있도록 고객 접촉 창구 양식에 액세스하려면 모두 보기를 선택합니다. 고객 접촉 창구 양식에 있을 때 접촉 창구의 상세 정보를 보려면 접촉 창구 이름을 선택합니다.
계약	<p>이 계정과 연결된 계약의 이름입니다 (있는 경우).</p> <ul style="list-style-type: none"> 계약의 상세 정보를 보려면 계약 번호를 선택합니다. 계정의 모든 계약을 보려면 모두 보기를 선택합니다.

5. 개요 섹션의 고객 주문 필드에서 선택한 계정에 대한 고객 및 서비스 주문을 검토합니다.

계정 정보 양식 - 고객 주문 섹션

필드	설명
고객 주문 (n)	(n)은 이 계정의 총 고객 및 서비스 주문 수를 나타냅니다.
번호	<p>시스템에서 할당한 주문 식별 번호입니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> 고객 주문 양식에 액세스하여 고객 주문의 주문 상세 정보를 보려면 주문 번호를 선택합니다. 서비스 주문 양식에 액세스하여 서비스 주문의 주문 상세 정보를 보려면 주문 번호를 선택합니다. 고객 주문 양식에 액세스하여 계정의 모든 주문을 보려면 모두 보기를 선택합니다. 고객 주문 양식에서 주문에 대한 자세한 정보를 보려면 주문 번호를 선택합니다.
주문 유형	<p>주문 유형:</p> <p>제품 판매하는 제품에 대한 주문입니다.</p> <p>서비스 판매하는 제품에 대한 주문입니다.</p>
연락처	주문과 연결된 고객 접촉 창구의 이름입니다. 접촉 창구의 상세 정보를 보려면 접촉 창구 이름을 선택합니다.
상태	<p>제품 또는 서비스 주문의 상태입니다. 자세한 내용은 다음 두 주제를 참조하십시오.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ○ .

6. 케이스 섹션에서 선택한 계정에 대한 고객 서비스 케이스를 검토합니다(있는 경우).

계정 정보 양식 - 케이스 섹션

필드	설명
번호	고객 서비스 케이스에 대해 시스템에서 할당한 식별 번호입니다. <ul style="list-style-type: none"> 고객 서비스 케이스의 상세 정보를 보려면 케이스 번호를 선택합니다. 계정에 대한 모든 고객 서비스 케이스를 보려면 모두 보기를 선택합니다.
간단한 설명	고객 서비스 케이스에 대한 짧은 설명입니다.
연락처	고객 서비스 케이스와 연결된 고객 접촉 창구의 이름입니다. 접촉 창구의 상세 정보를 보려면 접촉 창구 이름을 선택합니다.
상태	고객 서비스 케이스의 상태입니다. 자세한 내용은 케이스 상태를 참조하십시오.

7. 제품 인벤토리 섹션에서 선택한 계정의 제품 인벤토리 항목을 검토합니다.

계정 정보 양식 - 제품 인벤토리 섹션

필드	설명
제품 인벤토리(n)	(n)은 이 계정에 대해 주문된 제품 인벤토리 항목의 총 수를 나타냅니다.
번호	제품 인벤토리 항목에 대해 시스템에서 할당한 식별 번호: <ul style="list-style-type: none"> 제품 인벤토리 항목의 상세 정보를 보려면 제품 인벤토리 번호를 선택합니다. 계정의 모든 제품 인벤토리 항목을 보려면 모두 보기를 선택합니다.
사양	제품 인벤토리 항목과 연결된 제품 사양입니다. 사양에 대한 세부 정보를 보려면 사양 번호를 선택합니다.
위치	제품 인벤토리 항목의 현재 위치입니다. (empty) 제품 인벤토리 항목이 고객 사이트에 아직 설치되지 않았음을 나타냅니다.
상태	제품 인벤토리 항목의 상태입니다. <i>Installation Pending</i> 고객 사이트에서 제품 인벤토리 항목의 설치가 보류 중임을 나타냅니다.

8. 설치 기반 항목 섹션의 제품 인벤토리 섹션에서 선택한 계정의 설치 기반 항목을 검토합니다.

계정 정보 양식 - 설치 기반 항목 섹션

필드	설명
설치 기반 항목 (n)	(n)은 이 계정에 대해 설치된 총 기본 항목 수를 나타냅니다.
번호	설치 기반 항목에 대해 시스템에서 할당한 식별 번호입니다. <ul style="list-style-type: none"> 설치 기반 항목의 세부 정보를 보려면 설치 기반 항목 번호를 선택합니다. 계정의 모든 설치 기반 항목 번호를 보려면 모두 보기를 선택합니다.
구성 항목	설치 기반 항목과 연결된 구성에 대해 시스템에서 할당한 식별 번호입니다. 구성 항목의 상세 정보를 보려면 구성 항목 번호를 선택합니다.
연락처	주문과 연결된 고객 접촉 창구의 이름입니다. 접촉 창구의 상세 정보를 보려면 접촉 창구 이름을 선택합니다.


주문 타임라인 보기

도메인 주문 및 주문 작업의 상태를 표시하고, 주문 작업 간의 종속성을 표시하고, 위험에 처한 작업을 식별하는 Gantt 차트 타임라인을 봅니다.

시작하기 전에

필요한 역할: order_approver, order_viewer, sn_ind_tmt_orm.order-fulfillment_agent, sn_ind_tmt_orm.order_fulfillment_manager, sn_ind_tmt_orm.service_order_agent 또는 sn_ind_tmt_orm.service_order_manager

프로시저

- 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
- 다음으로 이동 고객 주문 > 모두.
- 보려는 주문을 선택합니다.
- 주문의 주문 세부 항목 섹션에서 주문 타임라인 보기를 선택합니다.
 위험 관리가 활성화된 경우 타임라인 탭이 열리고 주문 라인 항목에 대한 주문 작업과 주문 작업 상태 및 위험 상태에 대한 열이 표시됩니다. 위험에 처한 작업에는 위험 아이콘 플래그가 지정됩니다. 각 작업의 타임라인에는 작업의 시작 및 종료 날짜와 의존성이 표시됩니다.
- 타임라인 뷰에 표시되는 정보 또는 요소를 변경하려면 다음 옵션을 사용합니다.

옵션	설명
열 추가 또는 변경	<ol style="list-style-type: none"> 기어 아이콘을 선택합니다. 개인화 창의 열 탭에서 표시할 항목을 선택하거나 더 이상 표시되지 않는 항목을 선택 취소합니다. 적용을 선택합니다.

옵션	설명
표시되는 타임라인 요소 변경	<p>a. 기어 아이콘을 선택합니다.</p> <p>b. 개인화 창의 타임라인 탭에서 막대 레이블 또는 종속성 라인과 같이 표시하거나 표시하지 않을 항목을 선택합니다.</p> <p>c. 적용을 선택합니다.</p>
사용된 시간 규모 조정	<p>시간 규모 드롭다운에서 일, 주, 월 또는 연도와 같은 시간 뷰를 선택합니다.</p> <p>Gantt 차트의 시간 척도가 즉시 변경됩니다.</p>

모니터링 위험 관리

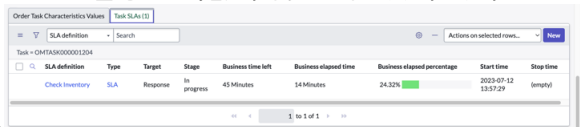
주문 관리자와 에이전트는 위험 위험이 있는 이행 작업을 모니터링할 수 있습니다. 작업이 위험에 처하면 관리자는 이행 워크플로우가 지연되지 않도록 조치를 취할 수 있습니다.

이 이행 작업 플로우 위험 관리 에 추가되는 시기 위험 관리 는 작업 완료 시간을 추적하고 이행 계획에 대한 위험 수준의 예측 평가를 생성합니다. 작업이 정의된 시간보다 오래 걸리는 경우 위험 경보가 공유됩니다.

다음 표에서는 위험 상태를 볼 수 있는 위치에 대해 설명합니다.

위험 상태 경보

위험 상태	설명
위험 활성화 주문 양식에서 위험 수준 열을 찾습니다.	주문 상태 양식의 위험 수준 열 에서 위험 상태를 찾습니다. 위험 수준 에는 낮음, 중간, 높음 및 심각이 포함됩니다.
순서 오케스트레이션 뷰	다음으로 이동 고객 주문 > 순서 > 주문 라인 항목 > 오케스트레이션. 각 오케스트레이션 타일에는 작업 및 서비스 수준 계약(SLA) 진행률이 표시됩니다.
SLA 정의 진행률 표시줄	<p>다음으로 이동 고객 주문 > 순서 > 주문 라인 항목 > 작업 > SLA 를 클릭하고 상태 표시줄을 봅니다. 상태 표시줄에는 다음과 같은 SLA 진행률이 표시됩니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 녹색: SLA가 해당 타임라인대로 진행되고 있습니다. • 빨간색: t T질문은 할당된 시간의 임계 백분율이 거의 <p>끝났습니다.</p>



판매 후 지원 사용

소비자, 관리자, 에이전트 및 관리자가 판매 후 지원 애플리케이션을 사용하여 서비스에서 작업하기 위한 서비스 계약 및 계약 라인을 생성하는 방법에 대해 알아봅니다.

서비스 계약, 서비스 계약 라인 및 권리는 다음 방법으로 만들 수 있습니다.

- 워크플로우를 통해: 계약 및 권리 워크플로우를 사용하여 서비스 계약, 서비스 계약 라인 및 권리를 만들 수 있습니다. 자세한 내용은 문서를 참조하십시오.

i 주: 워크플로우를 통해 판매 및 주문 관리 서비스 계약 라인 또는 권리가 생성되면 판매된 제품에서 계정/소비자/세대 상세 정보가 복사되고 판매된 제품의 상태를 상속합니다. 또한 계약 라인의 상태가 변경되면 동일한 상태가 상위 판매 제품에 다시 동기화됩니다.

- API 통합을 통해:
 - 서비스 계약 API
 - 권리 API

계약 및 권리 워크플로우 사용

워크플로우를 사용하는 계약 및 권리로 서비스 계약, 서비스 계약 라인 및 권리를 만들고 관리하는 방법에 대해 알아봅니다.

계약 및 권리 워크플로우를 사용하여 제안 생성부터 계약 생성까지 고객 서비스 계약 및 권리의 수명주기를 관리할 수 있습니다. 워크플로우를 사용하여 여러 엔터티를 한 번에 일시 중단, 재개, 취소 및 갱신할 수 있습니다. 워크플로우를 사용하여 다음 기능을 수행할 수도 있습니다.

- 서비스 계약 생성, 일시 중단, 재개, 취소 및 갱신.
- 서비스 계약 라인 및 권리를 생성, 수정, 일시 중단, 재개, 취소 및 갱신합니다.

서비스 계약 자동 갱신

견적 또는 주문에서 새 서비스 계약을 생성하는 동안 견적 또는 주문에서 계약 자동 갱신 옵션을 선택하여 계약을 자동으로 갱신할 수 있습니다. 고객 수명주기 워크플로우 정책 결정 테이블에서 계약의 자동 갱신 날짜를 구성할 수 있습니다. 기본적으로 계약 종료 날짜로부터 90일, 60일 또는 30일 전에 또는 계약 생성 날짜에 자동 갱신을 시작하도록 선택할 수 있습니다. 자세한 내용은 워크플로우를 사용하여 계약 및 권리 생성 문서를 참조하십시오.

견적에 대한 서비스 계약 자동 갱신

QT0001001
Submit for approval

Account	State	Version	Synced	Total one-time price	Total monthly price	Total amount
Advanced Routing C	Draft	2	No	\$35.00	\$0.00	\$35.00

Details | Catalog | Line items (1) | Price adjustments | Tasks | Revisions (3) | Customer Orders

Dates

Quote date *	Contract start date
2025-04-10 23:36:13 PM	2025-04-01
Expiration date	Contract end date
YYYY-MM-DD HH:mm:ss a	2026-03-31
Payment Terms	Term (months)
-- None --	12

Auto-renew contract

갱신 조정 기준 필드에서 목록 가격 또는 계약 가격을 선택할 수 있습니다. 목록 가격을 선택하면 갱신 날짜 당시의 계약의 시장 가격으로 계약이 갱신됩니다.

갱신 조정 기준

QT0001010 Submit for approval

Account	State	Version	Synced	Total one-time price	Total monthly price	Total amount
Avid Corporation	Draft	1	Yes	\$0.00	\$970.00	\$46,754.00

Details Catalog Line items (1) Price adjustments Tasks Revisions (1) Customer Orders

Pricing

Currency	Total one-time price
USD	USD (\$) 0.00
Price list	Total monthly price
Standard Price List	USD (\$) 970.00
Cost book	Total annual price
Standard Cost Book	USD (\$) 11,640.00
Renewal adjustment type	Total amount
-	USD (\$) 46,754.00
Renewal adjustment basis	
List price	
Contracted price	
✓ List price	

Notes

계약 가격을 선택하면 현재 계약 가격의 마크다운 % 또는 마크업 %로 계약을 갱신할 수 있는 옵션이 제공됩니다. 예를 들어 마크업 % 필드를 선택하고 갱신 조정 값에 10을 입력하면 서비스 계약이 현재 계약 가격보다 10% 높은 가격으로 갱신됩니다.

갱신 조정 유형

QT0001001

Account	State	Version	Synced	Total one-time price	Total monthly price	Total amount
Advanced Routing C	Completed	2	No	\$215.00	\$35.8333	\$645.00

Details Line items (7) Price adjustments Tasks Revisions (3) Customer Orders (1)

Addresses

Pricing

Currency	Total one-time price
USD	USD (\$) 215.00
Price list	Total monthly price
Standard Price List	USD (\$) 35.8333
Cost book	Total annual price
Standard Cost Book	USD (\$) 430.00
Renewal adjustment type *	Total amount
Markup %	USD (\$) 645.00
Renewal adjustment basis	
Contracted price	
Renewal adjustment value *	
	10

정확한 갱신 날짜와 해당 서비스 계약에 대한 갱신 조정은 자동 갱신 날짜 필드의 서비스 계약 양식에 표시됩니다.

서비스 계약 자동 갱신

CNTR0010001

Details Service Contract Lines (1) Products Covered Install Base Items Covered Renewal History Cases Renewal Opportunities Renewal Quotes

Service Contract

Name: Advanced Routing Components - Multifunctional Printer Package Number: CNTR0010003

Contract reference *: CNTR0010001 State: Active

Account *: Advanced Routing Components Start date *: 2025-04-01

Renewal root: — End date: 2026-03-31

Renewed from: — Auto renewal date: 2025-12-31

Renewal details

Auto-renew Renewal adjustment basis: Contracted price

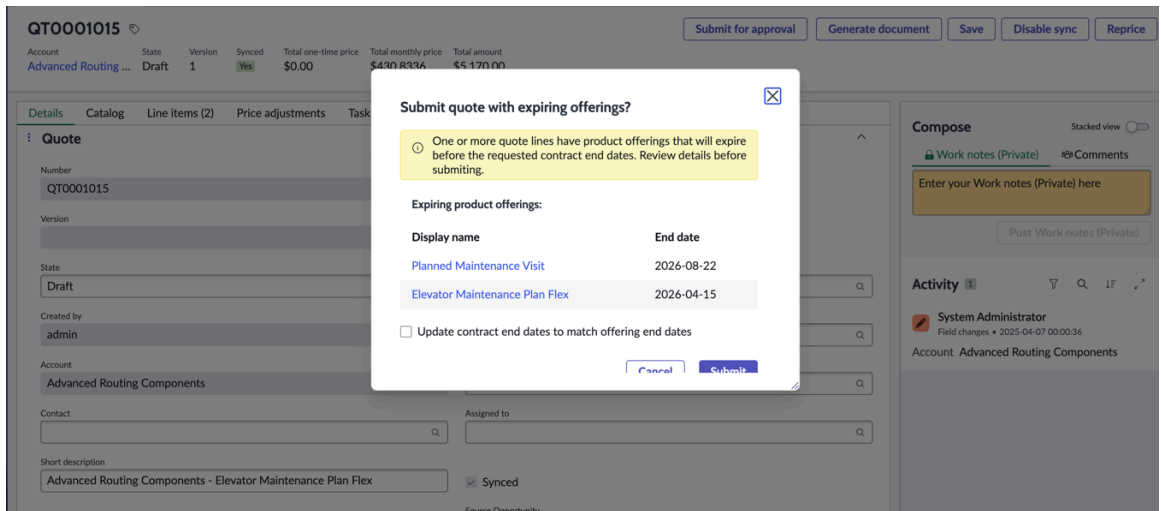
Renewal adjustment type: Markup % Renewal adjustment value: 10

서비스 계약의 갱신 조정 필드는 수정할 수 없습니다. 견적 및 주문의 갱신 조정 값만 수정할 수 있습니다.

계약 종료 날짜 업데이트 중

견적 처리 중에 계약 종료 날짜가 제품 오퍼링 종료 날짜를 초과하는 경우 시스템에서 경보를 보냅니다. 승인을 위해 견적을 제출하면 경고 대화 상자가 나타납니다. 계약 종료 날짜를 제품 오퍼링 종료 날짜와 일치시키기 위해 오퍼링 종료 날짜와 일치하도록 계약 종료 날짜 업데이트 옵션을 선택할 수 있습니다.

계약 및 제품 오퍼링 종료 날짜와 일치

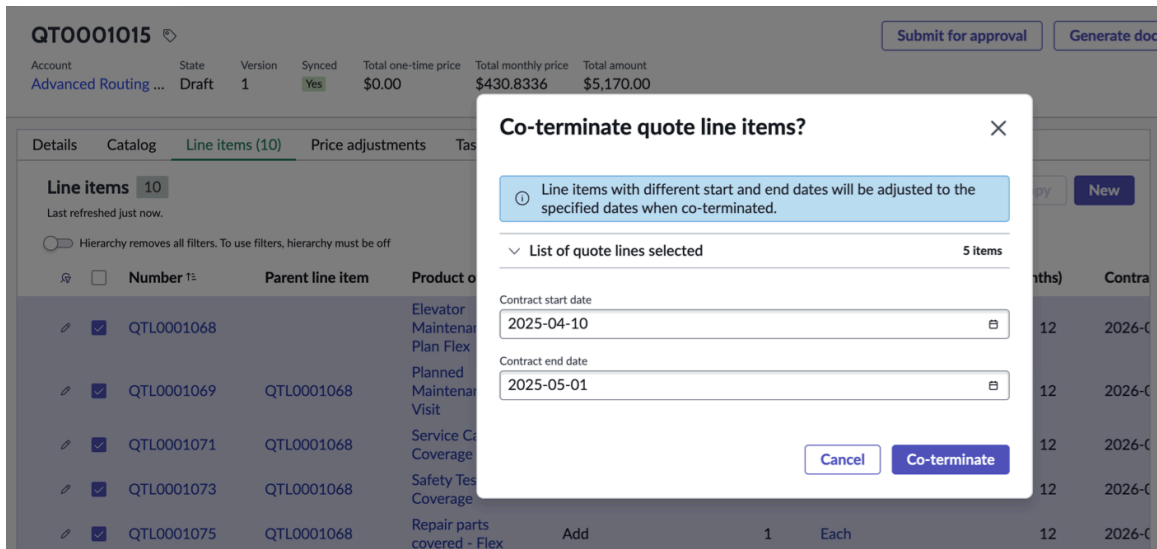


이 옵션을 선택하지 않고 견적을 승인하지 않으면 계약 종료 날짜가 동일하게 유지됩니다.

견적 라인 공동 종료

견적을 생성하거나 갱신하는 동안 여러 견적 라인에 동일한 시작 날짜와 종료 날짜를 할당할 수 있습니다. 견적 상세 페이지의 품목 탭에서 여러 견적 라인을 선택한 다음 공동 종료를 선택합니다. 선택한 모든 견적 라인의 시작 날짜와 종료 날짜가 동일합니다.

견적 라인 공동 종료



서비스 계약 일시 중단

에서 CSM 구성 가능 작업 공간주문을 생성하여 서비스 계약 및 해당 하위 서비스 계약 라인을 일시 중단합니다. 서비스 계약을 일시 중단하면 해당 서비스 계약에 지정된 서비스가 일시 중단되거나 비활성화됩니다.

시작하기 전에

연결된 루트 판매된 제품 중 하나 이상이 활성 상태인 경우 서비스 계약을 일시 중단할 수 있습니다. 제품 인벤토리 기록의 경우 연결된 제품 인벤토리 기록이 활성 상태일 때 서비스 계약을 일시 중단할 수 있습니다.

i 주: 재개 주문을 만들지 않으면 서비스 계약이 무기한 일시 중단됩니다.

필요한 역할: sn_customerservice_manager 및 sn_ind_tmt_orm.order_agent

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 계약 및 권리 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.
3. 계약 및 권리 - 서비스 계약 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.
4. 일시 중지를 선택합니다.
5. 서비스 계약 일시 중단 창에서 시작 날짜 및 시간 및 종료 날짜 및 시간 필드에 서비스 계약의 일시 중단 기간을 입력합니다.
 - i** 주: 종료 날짜 및 시간 필드에 값을 입력하지 않으면 서비스 계약이 무기한 일시 중단됩니다. 서비스 계약을 수동으로 재개할 수 있습니다. 자세한 내용은 [서비스 계약 재개](#) 문서를 참조하십시오.
6. 일시 중단 사유 필드에 일시 중단 사유를 추가합니다.
7. 일시 중지를 선택합니다.

해당 서비스 계약에 대한 일시 중단 작업이 있는 주문이 생성됩니다.
8. 주문 라인 항목 관련 목록에서 상위 주문 라인의 상태 값을 두 번 클릭하고 완료됨으로 설정합니다. 수정 내용은 해당 서비스 계약에서 볼 수 있습니다.

결과

서비스 계약을 사용하면 연결된 모든 서비스 계약 라인 및 권리도 일시 중단됩니다. 그러나 서비스 계약은 현재 상태로 유지됩니다. 종료 날짜 및 시간을 지정하면 주문 재개 라인 항목이 동일한 주문의 일부로 생성됩니다. 이 일시 중단 기간이 지나면 서비스 계약 및 연결된 모든 하위 서비스 계약 라인과 권리는 다시 활성 상태 또는 초안 상태가 됩니다. 서비스 계약의 종료 날짜 이후에는 일시 중단된 서비스 계약 및 연결된 모든 하위 서비스 계약 라인과 권리가 만료됨 상태로 전환됩니다.

서비스 계약 수정

기존 구성을 업데이트할 수 있도록 서비스 계약을 수정합니다.

시작하기 전에

필요한 역할:

- 주문을 생성하려면 `sn_customerservice_manager` 및 `sn_ind_tmt_orm.order_agent`가 필요합니다.
- 견적을 생성하려면 `sn_customerservice_manager` 및 `sn_sales_common.sales_agent`가 필요합니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 계약 및 권리 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.
3. 계약 및 권리 - 서비스 계약 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.
4. 서비스 계약을 수정하려면 모든 라인 수정을 선택합니다.
5. 구성기 UI에서 서비스 계약 라인의 기존 구성을 수정합니다.
구성기 UI에 대한 자세한 내용은 [판매 및 주문 관리 탐색](#) 문서를 참조하십시오.
 - ❗ 주: 구성기 UI는 서비스 계약에 단일 서비스 계약 라인이 있는 경우에만 표시됩니다. 여러 서비스 계약 라인의 경우 초안 또는 활성 상태의 계약 라인으로 견적 또는 주문이 생성됩니다.
6. 업데이트를 선택합니다.
고객 수명주기 워크플로우 정책 결정 테이블에 설정된 규칙에 따라 주문 또는 견적이 생성됩니다. 자세한 내용은 [고객 수명주기 워크플로우 구성 정책 결정 테이블](#) 문서를 참조하십시오.
 - 선택한 대상 엔터티가 견적인 경우 서비스 계약을 수정하기 위한 견적이 생성됩니다. 확인 메시지에서 견적 번호를 선택하면 수정된 견적 라인 항목을 볼 수 있습니다. 견적이 승인되고 주문이 생성되면 상태가 완료 로 변경됩니다.
 - 선택한 대상 엔터티가 주문인 경우 서비스 계약을 수정하는 주문이 생성됩니다. 확인 메시지에서 주문 번호를 클릭하면 수정된 주문 라인 항목을 볼 수 있습니다.
7. 주문 라인 항목 관련 목록에서 상위 주문 라인의 상태 값을 두 번 클릭하고 완료됨으로 설정합니다. 수정 내용은 해당 서비스 계약에서 볼 수 있습니다.

서비스 계약 재개

에서 CSM 구성 가능 작업 공간주문을 생성하여 서비스 계약 및 해당 하위 서비스 계약 라인을 재개합니다. 서비스 계약을 재개하면 해당 서비스 계약에 지정된 서비스가 다시 시작됩니다.

시작하기 전에

연결된 루트 판매된 제품 중 하나 이상이 비활성, 취소됨 또는 일시 중단됨 상태인 경우 서비스 계약을 재개할 수 있습니다. 제품 인벤토리 기록의 경우, 연결된 제품 인벤토리 기록이 일시 중단됨 상태일 때 서비스 계약을 재개할 수 있습니다.

필요한 역할: `sn_customerservice_manager` 및 `sn_ind_tmt_orm.order_agent`

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > **CSM 및 FSM Configurable Workspace.**
2. 계약 및 권리 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.
3. 계약 및 권리 - 서비스 계약 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.
4. 재개를 선택합니다.
5. 서비스 계약 재개 창의 시작 날짜 및 시간 필드에 서비스 계약을 재개할 시기를 입력합니다.
6. 재개 사유 필드에 서비스 계약을 재개하는 이유를 추가합니다.
7. 재개를 선택합니다.
서비스 계약을 재개하기 위한 주문이 생성됩니다.
8. 주문 라인 항목 관련 목록에서 상위 주문 라인의 상태 값을 두 번 클릭하고 완료됨으로 설정합니다.
수정 내용은 해당 서비스 계약에서 볼 수 있습니다.

결과

서비스 계약 및 연결된 모든 하위 계약 라인과 권리는 해당 엔터티의 시작 날짜를 기준으로 활성 상태 또는 초안 상태로 돌아갑니다.

서비스 계약 갱신

서비스 계약이 만료되기 전에 서비스 계약을 CSM 구성 가능 작업 공간 갱신합니다.

시작하기 전에

서비스 계약이 취소됨 상태이거나 종료 날짜가 없는 경우에는 갱신할 수 없습니다. 제품 인벤토리 기반 계약에 대한 주문 처리는 갱신 중인 이러한 오퍼링에 대해 고객이 정의한 이행 플로우에 따라 실행됩니다.

필요한 역할:

- 주문을 생성하려면 `sn_customerservice_manager` 및 `sn_ind_tmt_orm.order_agent`가 필요합니다.
- 견적 또는 영업 기회를 생성하려면 `sn_customerservice_manager` 및 `sn_sales_common.sales_agent`가 필요합니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > **CSM 및 FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 계약 및 권리 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.
3. 계약 및 권리 - 서비스 계약 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.
4. 갱신을 선택합니다.
고객 수명주기 워크플로우 정책 결정 테이블에 설정된 규칙에 따라 대상 엔터티가 만들어집니다. 자세한 내용은 [고객 수명주기 워크플로우 구성 정책 결정 테이블](#) 문서를 참조하십시오.
 - 선택한 대상 엔터티가 견적이면 서비스 계약을 갱신하는 견적이 생성됩니다. 확인 메시지에서 견적 번호를 선택하여 갱신 견적을 검토할 수 있습니다. 견적이 승인되고 상태가 완료로 업데이트되면 추가 처리를 위해 주문이 생성됩니다.
 - 선택한 대상 엔터티가 주문인 경우 서비스 계약을 갱신하는 주문이 생성됩니다. 확인 메시지에서 주문 번호를 선택하여 갱신 주문을 검토할 수 있습니다.
 - 선택한 대상 엔터티가 기회인 경우 서비스 계약을 갱신할 수 있는 기회가 생성됩니다. 확인 메시지에서 기회 번호를 선택하여 갱신 기회를 검토할 수 있습니다.
 - 선택한 대상 엔터티가 영업 기회 및 견적인 경우 서비스 계약을 갱신할 영업 기회와 견적이 모두 생성됩니다. 확인 메시지에서 숫자를 선택하여 기회 및 견적으로 이동할 수 있습니다.

5. 주문 라인 항목이 이행되면 상태를 완료됨으로 설정합니다.
새 서비스 계약이 생성됩니다.

결과

새 서비스 계약은 초안 상태로 생성됩니다. 갱신 이력 관련 목록에서 자세한 내용을 확인할 수 있습니다.

서비스 계약 취소

에서 CSM 구성 가능 작업 공간서비스 계약 및 해당 하위 서비스 계약 라인을 취소하는 주문을 생성합니다. 서비스 계약을 취소하면 해당 서비스 계약에 지정된 서비스가 종료됩니다.

시작하기 전에

연결된 루트 판매된 제품 중 하나 이상이 활성화 또는 일시 중단됨 상태인 경우 서비스 계약을 취소할 수 있습니다. 제품 인벤토리 기록의 경우 연결된 제품 인벤토리 기록이 활성화 상태이거나 일시 중단됨 상태일 때 서비스 계약을 취소할 수 있습니다.

필요한 역할: sn_customerservice_manager 및 sn_ind_tmt_orm.order_agent

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 계약 및 권리 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.
3. 계약 및 권리 - 서비스 계약 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.
4. 취소를 선택합니다.
연결된 모든 서비스 계약 라인 및 권리 역시 취소되고 취소됨 상태로 설정됩니다.
5. 서비스 계약 취소 창의 시작 날짜 및 시간 필드에 서비스 계약을 취소할 날짜를 입력합니다.
6. 취소 사유 필드에 취소 사유를 추가합니다.
7. 취소를 선택합니다.
해당 서비스 계약에 대한 취소 작업이 있는 주문이 생성됩니다.
8. 주문 라인 항목 관련 목록에서 상위 주문 라인의 상태 값을 두 번 클릭하고 완료됨으로 설정합니다.
수정 내용은 해당 서비스 계약에서 볼 수 있습니다.

결과

서비스 계약을 사용하면 연결된 모든 서비스 계약 라인과 권리도 취소되며 취소됨 상태가 됩니다.

서비스 계약 라인 일시 중단

CSM Configurable Workspace에서 주문을 생성하여 서비스 계약 라인과 해당 하위 서비스 계약 라인을 일시 중단합니다. 서비스 계약 라인을 일시 중단하면 해당 서비스 계약 라인과 연결된 서비스 및 특성이 일시 중단되거나 비활성화됩니다.

이 태스크 정보

시작하기 전에

연결된 루트 판매된 제품이 활성화 상태일 때 서비스 계약 라인을 일시 중단할 수 있습니다. 제품 인벤토리 기록의 경우 연결된 제품 인벤토리 기록이 활성화 상태일 때 서비스 계약을 일시 중단할 수 있습니다.

- i** 주: 재개 주문을 만들지 않으면 서비스 계약 라인이 무기한 일시 중단됩니다.

필요한 역할: sn_customerservice_manager 및 sn_ind_tmt_orm.order_agent

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 계약 및 권리 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.
3. 계약 및 권리 - 서비스 계약 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.
4. 서비스 계약 라인 관련 목록에서 일시 중단할 서비스 계약 라인을 선택합니다.
5. 일시 중지를 선택합니다.
6. 서비스 계약 라인 일시 중단 창에서 시작 날짜 및 시간 및 종료 날짜 및 시간 필드에 서비스 계약 라인의 일시 중단 기간을 입력합니다.

i 주: 종료 날짜 및 시간에 값을 입력하지 않으면 서비스 계약 라인이 일시 중단됩니다. 재개 옵션을 사용하면 서비스 계약을 수동으로 재개할 수 있습니다. 자세한 내용은 [서비스 계약 라인 재개](#) 문서를 참조하십시오.

7. 일시 중단 사유 필드에 일시 중단 사유를 추가합니다.
8. 일시 중지를 선택합니다.
해당 서비스 계약 라인에 대한 일시 중단 작업이 있는 주문이 생성됩니다.
9. 주문 라인 항목 관련 목록에서 상위 주문 라인의 상태 값을 두 번 클릭하고 완료됨으로 설정합니다.
수정 내용은 해당 서비스 계약 라인에서 볼 수 있습니다.

결과

서비스 계약 라인을 사용하면 계층 구조의 모든 연결된 엔터티도 일시 중단됩니다. 종료 날짜 및 시간을 지정하면 주문 재개 라인 항목이 동일한 주문의 일부로 생성됩니다. 이 일시 중단 기간이 지나면 서비스 계약 라인은 다시 활성 상태가 됩니다. 서비스 계약의 종료 날짜 이후에는 일시 중단된 서비스 계약 라인 및 연결된 모든 하위 서비스 계약 라인과 권리가 만료됨 상태로 전환됩니다.

서비스 계약 라인 수정

기존 구성을 업데이트할 수 있도록 서비스 계약 라인을 수정합니다.

시작하기 전에

필요한 역할:

- 주문을 생성하려면 `sn_customerservice_manager` 및 `sn_ind_tmt_orm.order_agent`가 필요합니다.
- 견적을 생성하려면 `sn_customerservice_manager` 및 `sn_sales_common.sales_agent`가 필요합니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 계약 및 권리 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.
3. 계약 및 권리 - 서비스 계약 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.
4. 서비스 계약 라인 관련 목록에서 특성 및 라인 항목을 수정할 서비스 계약 라인을 하나 이상 선택합니다.
5. 수정을 선택하여 선택한 서비스 계약 라인을 수정합니다.
6. 구성기 UI에서 서비스 계약 라인의 기존 구성을 수정합니다.
구성기 UI에 대한 자세한 내용은 [판매 및 주문 관리 탐색](#) 문서를 참조하십시오.

i 주: 구성기 UI는 단일 서비스 계약 라인을 선택한 경우에만 표시됩니다. 여러 서비스 계약 라인을 선택한 경우 생성된 주문 또는 견적이 표시됩니다.

7. 업데이트를 선택합니다.

고객 수명주기 워크플로우 정책 결정 테이블에 설정된 규칙에 따라 주문 또는 견적이 생성됩니다. 자세한 내용은 [고객 수명주기 워크플로우 구성 정책 결정 테이블](#) 문서를 참조하십시오.

- 선택한 대상 엔터티가 견적이면 서비스 계약 라인을 수정하기 위한 견적이 생성됩니다. 확인 메시지에서 견적 번호를 클릭하면 수정된 견적 라인 항목을 볼 수 있습니다. 견적이 승인되고 주문이 생성되면 상태가 완료로 변경됩니다.
- 선택한 대상 엔터티가 주문인 경우 서비스 계약 라인을 수정하는 주문이 생성됩니다. 확인 메시지에서 주문 번호를 클릭하면 수정된 주문 라인 항목을 볼 수 있습니다.

8. 주문 라인 항목 관련 목록에서 상위 주문 라인의 상태 값을 두 번 클릭하고 완료됨으로 설정합니다. 수정 내용은 해당 서비스 계약 라인에서 볼 수 있습니다.

서비스 계약 라인 재개

에서 CSM 구성 가능 작업 공간서비스 계약 라인과 해당 하위 서비스 계약 라인을 재개하는 주문을 생성합니다. 서비스 계약 라인을 재개하면 해당 서비스 계약 라인에 지정된 서비스가 다시 시작됩니다.

시작하기 전에

연결된 루트 판매된 제품이 비활성, 취소됨 또는 일시 중단됨 상태일 때 서비스 계약 라인을 재개할 수 있습니다. 제품 인벤토리 기록의 경우 연결된 제품 인벤토리 기록이 일시 중단됨 상태일 때 서비스 계약 라인을 재개할 수 있습니다.

필요한 역할: `sn_customerservice_manager` 및 `sn_ind_tmt_orm.order_agent`

프로시저

- 1. 다음으로 이동 모두 > CSM 및 FSM Configurable Workspace..**
- 2. 계약 및 권리 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.**
- 3. 계약 및 권리 - 서비스 계약 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.**
- 4. 서비스 계약 라인 관련 목록에서 재개할 서비스 계약 라인을 선택합니다.**
- 5. 재개를 선택합니다.**
- 6. 서비스 계약 라인 재개 창의 시작 날짜 및 시간 필드에 서비스 계약 라인을 재개할 시기를 입력합니다.**
- 7. 재개 사유 필드에 서비스 계약 라인을 재개하는 이유를 추가합니다.**
- 8. 재개를 선택합니다.**
서비스 계약 라인을 재개하기 위한 주문이 생성됩니다.
- 9. 주문 라인 항목 관련 목록에서 상위 주문 라인의 상태 값을 두 번 클릭하고 완료됨으로 설정합니다.** 수정 내용은 해당 서비스 계약 라인에서 볼 수 있습니다.

결과

서비스 계약 라인을 사용하면 계층 구조의 모든 연결된 엔터티 역시 해당 엔터티의 시작 날짜를 기준으로 활성 상태 또는 초안 상태로 돌아갑니다.

서비스 계약 라인 갱신

CSM 구성 가능 작업 공간에서 서비스 계약 라인을 갱신합니다. 서비스 계약 라인 및 연결된 하위 서비스 계약 라인과 권리에 지정된 서비스를 갱신할 수 있습니다.

이 태스크 정보

서비스 계약 라인이 취소됨 상태이거나 종료 날짜가 없는 경우 갱신할 수 없습니다. 제품 인벤토리 기반 계약 라인에 대한 주문 처리는 갱신 중인 이러한 오픈링에 대해 고객이 정의한 이행 플로우에 따라 실행됩니다.

시작하기 전에

필요한 역할:

- 주문을 생성하려면 `sn_customerservice_manager` 및 `sn_ind_tmt_orm.order_agent`가 필요합니다.
- 견적 또는 영업 기회를 생성하려면 `sn_customerservice_manager` 및 `sn_sales_common.sales_agent`가 필요합니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > **CSM 및 FSM Configurable Workspace.**

2. 목록 뷰에서 다음으로 이동합니다. 계약 및 권리 > 서비스 계약.

3. 서비스 계약 목록에서 갱신할 서비스 계약을 선택합니다.

4. 서비스 계약 라인 관련 목록에서 재개할 서비스 계약 라인을 선택합니다.

5. 갱신을 선택합니다.

고객 수명주기 워크플로우 정책 결정 테이블에 설정된 규칙에 따라 대상 엔터티가 만들어집니다. 자세한 내용은 [고객 수명주기 워크플로우 구성 정책 결정 테이블](#) 문서를 참조하십시오.

- 선택한 대상 엔터티가 견적인 경우 서비스 계약 라인을 갱신하기 위한 견적이 생성됩니다. 확인 메시지에서 견적 번호를 선택하여 갱신 견적을 검토할 수 있습니다. 견적이 승인되고 상태가 완료로 업데이트되면 추가 처리를 위해 주문이 생성됩니다.
- 선택한 대상 엔터티가 주문인 경우 서비스 계약 라인을 갱신하는 주문이 생성됩니다. 확인 메시지에서 주문 번호를 선택하여 갱신 주문을 검토할 수 있습니다.
- 선택한 대상 엔터티가 기회인 경우 서비스 계약을 갱신할 수 있는 기회가 생성됩니다. 확인 메시지에서 기회 번호를 선택하여 갱신 기회를 검토할 수 있습니다.
- 선택한 대상 엔터티가 영업 기회 및 견적인 경우 서비스 계약을 갱신할 영업 기회와 견적이 모두 생성됩니다. 확인 메시지에서 숫자를 선택하여 기회 및 견적으로 이동할 수 있습니다.

6. 주문 라인 항목이 이행되면 상태를 완료됨으로 설정합니다.

새 서비스 계약 라인이 생성됩니다.

결과

초안 상태의 갱신된 계약 라인으로 새 서비스 계약 라인이 생성됩니다. 갱신 이력 관련 목록에서 자세한 내용을 확인할 수 있습니다.

서비스 계약 라인 취소

CSM Configurable Workspace에서 서비스 계약 라인과 해당 하위 서비스 계약 라인을 취소하는 주문을 생성합니다. 서비스 계약 라인을 취소하면 해당 서비스 계약 라인에 연결된 서비스 및 특성이 취소되거나 비활성화됩니다.

시작하기 전에

연결된 루트 판매된 제품이 활성 또는 일시 중단된 상태일 때 서비스 계약 라인을 취소할 수 있습니다. 제품 인벤토리 기록의 경우 연결된 제품 인벤토리 기록이 활성 상태이거나 일시 중단된 상태일 때 서비스 계약 라인을 취소할 수 있습니다.

필요한 역할: `sn_customerservice_manager` 및 `sn_ind_tmt_orm.order_agent`

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > **CSM 및 FSM** 구성 가능 작업 공간.

2. 계약 및 권리 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.

3. 계약 및 권리 - 서비스 계약 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.

4. 서비스 계약의 서비스 계약 라인 관련 목록에서 취소할 서비스 계약 라인을 선택합니다.

5. 취소를 선택합니다.
6. 서비스 계약 라인 취소 창의 시작 날짜 및 시간 필드에 서비스 계약 라인을 비활성화할 날짜를 입력합니다.
7. 취소 사유 필드에 취소 사유를 추가합니다.
8. 취소를 선택합니다.
해당 서비스 계약 라인에 대해 취소 작업이 있는 주문이 생성됩니다.
9. 주문 라인 항목 관련 목록에서 상위 주문 라인의 상태 값을 두 번 클릭하고 완료됨으로 설정합니다.
수정 내용은 해당 서비스 계약 라인에서 볼 수 있습니다.

결과

서비스 계약 라인을 사용하면 계층 구조의 모든 연결된 엔터티도 취소되고 취소됨 상태로 전환됩니다.

서비스 계약 라인 상향 판매 또는 하향 판매

에서 CSM 구성 가능 작업 공간서비스 계약 라인을 상향 판매 또는 하향 판매합니다. 서비스 계약 라인에 지정된 제품의 수량을 줄이거나 늘릴 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할:

- 주문을 생성하려면 sn_customerservice_manager 및 sn_ind_tmt_orm.order_agent가 필요합니다.
- 견적을 생성하려면 sn_customerservice_manager 및 sn_sales_common.sales_agent가 필요합니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > **CSM 및 FSM Configurable Workspace.**
2. 목록 뷰에서 다음으로 이동합니다. 계약 및 권리 > 서비스 계약.
3. 서비스 계약 목록에서 업데이트할 서비스 계약을 선택합니다.
4. 서비스 계약 라인 관련 목록에서 업데이트할 서비스 계약 라인을 하나 이상 선택합니다.
5. 상향 판매 또는 하향 판매를 선택합니다.
6. 상향 판매 또는 하향 판매 대화 상자에서 수량 필드의 값을 늘리거나 줄입니다.
7. 효력 발생 시작 필드에서 새 서비스 계약 라인의 시작 날짜를 선택합니다.
고객 수명주기 워크플로우 정책 결정 테이블에 설정된 규칙에 따라 대상 엔터티가 만들어집니다.
자세한 내용은 [고객 수명주기 워크플로우 구성 정책 결정 테이블](#) 문서를 참조하십시오.
 - 선택한 대상 엔터티가 견적이면 서비스 계약 라인을 상향 판매 또는 하향 판매하기 위한 견적이 생성됩니다. 확인 메시지에서 견적 번호를 선택하면 견적 라인 항목을 볼 수 있습니다. 견적이 승인되고 주문이 생성되면 상태가 완료 로 변경됩니다.
 - 선택한 대상 엔터티가 주문인 경우 서비스 계약 라인을 상향 판매 또는 하향 판매하는 주문이 생성됩니다. 확인 메시지에서 주문 번호를 선택하면 주문 라인 항목을 볼 수 있습니다.
8. 라인 항목 관련 목록에서 상위 주문 라인의 상태 값을 두 번 클릭하고 완료됨으로 설정합니다.
시작 날짜를 선택한 발효 시작 날짜로 하여 증가하거나 감소된 수량의 새 서비스 계약 라인이 생성됩니다.

i 주: 상향 판매의 경우 원래 서비스 계약 라인의 시작 날짜와 종료 날짜가 변경되지 않습니다. 다운셀의 경우 원래 서비스 계약 라인의 종료 날짜가 새 서비스 계약 라인의 시작 날짜 n-1 날짜로 업데이트됩니다.

권리 수정

기존 구성을 업데이트할 수 있도록 계정에 연결된 권리를 수정합니다.

시작하기 전에

필요한 역할:

- 주문을 생성하려면 `sn_customerservice_manager` 및 `sn_ind_tmt_orm.order_agent`가 필요합니다.
- 견적을 생성하려면 `sn_customerservice_manager` 및 `sn_sales_common.sales_agent`가 필요합니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 목록 뷰에서 고객 > 계정.
3. 권리가 속한 계정을 엽니다.
4. 권리 관련 목록에서 특성을 수정할 권리를 선택합니다.
5. 수정을 선택합니다.
 - ❗ 주: 계정과 연결된 권리만 수정할 수 있습니다. 서비스 계약 라인에 연결된 권리는 수정할 수 없습니다.
6. 구성기 UI에서 선택한 권리에 대한 기존 구성을 수정합니다.
구성기 UI에 대한 자세한 내용은 [판매 및 주문 관리 탐색](#) 문서를 참조하십시오.
7. 업데이트를 선택합니다.
고객 수명주기 워크플로우 정책 결정 테이블에 설정된 규칙에 따라 주문 또는 견적이 생성됩니다.
자세한 내용은 [고객 수명주기 워크플로우 구성 정책 결정 테이블](#) 문서를 참조하십시오.
 - 선택한 대상 엔터티가 견적인 경우 권리를 수정하기 위한 견적이 생성됩니다. 확인 메시지에서 견적 번호를 클릭하면 수정된 견적 라인 항목을 볼 수 있습니다. 견적이 승인되고 주문이 생성되면 상태가 완료 로 변경됩니다.
 - 선택한 대상 엔터티가 주문인 경우 권리를 수정하는 주문이 생성됩니다. 확인 메시지에서 주문 번호를 클릭하면 수정된 주문 라인 항목을 볼 수 있습니다.
8. 주문 라인 항목 관련 목록에서 상위 주문 라인의 상태 값을 두 번 클릭하고 완료됨으로 설정합니다.
수정 내용은 해당 권리에서 볼 수 있습니다.

권리 일시 중단

CSM Configurable Workspace에서 주문을 생성하여 권리를 일시 중단합니다. 권리를 일시 중단하면 해당 권리와 연결된 서비스 및 특성이 일시 중단되거나 비활성화됩니다.

시작하기 전에

연결된 루트 판매된 제품이 활성 상태일 때 권리를 일시 중단할 수 있습니다. 제품 인벤토리 기록의 경우, 연결된 제품 인벤토리 기록이 활성 상태일 때 권리를 일시 중단할 수 있습니다.

- ❗ 주: 계정과 연결된 권리만 일시 중단할 수 있습니다. 서비스 계약 라인에 연결된 권리는 일시 중단할 수 없습니다.

필요한 역할: `sn_customerservice_manager` 및 `sn_ind_tmt_orm.order_agent`

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 목록 뷰에서 고객 > 계정.
3. 권리가 속한 계정을 엽니다.
4. 권리 관련 목록에서 일시 중단할 권리를 선택합니다.
5. 일시 중단을 선택합니다.
6. 권리 일시 중단 창에서 시작 날짜 및 시간 및 종료 날짜 및 시간 필드에 권리의 일시 중단 기간을 입력합니다.

i 주: 종료 날짜 및 시간에 값을 입력하지 않으면 권리가 일시 중단되고, 재개 옵션을 사용하여 권리를 수동으로 재개할 수 있습니다. 자세한 내용은 [권리 재개](#) 문서를 참조하십시오.

7. 일시 중단 사유 필드에 일시 중단 사유를 추가합니다.
8. 일시 중단을 선택합니다.
해당 권리에 대한 일시 중단 작업이 있는 주문이 생성됩니다.
9. 주문 라인 항목 관련 목록에서 상위 주문 라인의 상태 값을 두 번 클릭하고 완료됨으로 설정합니다.
수정 내용은 해당 권리에서 볼 수 있습니다.

결과

종료 날짜 및 시간을 지정하면 주문 재개 라인 항목이 동일한 주문의 일부로 생성됩니다. 이 일시 중단 기간이 지나면 권리는 다시 활성 상태가 됩니다. 권리의 종료 날짜 이후에는 일시 중단된 권리가 만료됨 상태로 전환됩니다.

권리 재개

CSM 구성 가능 작업 공간에서 주문을 생성하여 권리를 재개합니다. 권리를 재개하면 해당 권리에 지정된 서비스 및 특성이 다시 시작됩니다.

시작하기 전에

연결된 루트 판매된 제품이 비활성, 취소됨 또는 일시 중단됨 상태일 때 권리를 재개할 수 있습니다. 제품 인벤토리 기록의 경우, 연결된 제품 인벤토리 기록이 일시 중단됨 상태일 때 권리를 재개할 수 있습니다.

i 주: 계정과 연결된 권리만 재개할 수 있습니다. 서비스 계약 라인에 연결된 권리는 재개할 수 없습니다.

필요한 역할: `sn_customerservice_manager` 및 `sn_ind_tmt_orm.order_agent`

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > **CSM** 및 **FSM Configurable Workspace..**
2. 목록 뷰에서 고객 > 계정.
3. 권리가 속한 계정을 엽니다.
4. 권리 관련 목록에서 재개할 권리를 선택합니다.
5. 재개를 선택합니다.
6. 권리 재개 창의 시작 날짜 및 시간 필드에 권리를 재개할 시기를 입력합니다.
7. 재개 사유 필드에 권리를 재개하는 이유를 추가합니다.
8. 재개를 선택합니다.
권리를 재개하기 위한 주문이 생성됩니다.

- 주문 라인 항목 관련 목록에서 상위 주문 라인의 상태 값을 두 번 클릭하고 완료됨으로 설정합니다. 수정 내용은 해당 권리에서 볼 수 있습니다.

결과

권리는 권리의 시작 날짜를 기준으로 활성 상태 또는 초안 상태로 돌아갑니다.

권리 갱신

CSM 구성 가능 작업 공간에서 권리를 갱신합니다.

시작하기 전에

권리가 취소됨 상태이거나 종료 날짜가 없는 경우에는 권리를 갱신할 수 없습니다. 자세한 내용은 문서를 참조하십시오.

제품 인벤토리 기반 권리에 대한 주문 처리는 갱신 중인 이러한 오퍼링에 대해 고객이 정의한 이행 플로우에 따라 실행됩니다.

필요한 역할:

- 주문을 생성하려면 `sn_customerservice_manager` 및 `sn_ind_tmt_orm.order_agent`가 필요합니다.
- 견적 또는 영업 기회를 생성하려면 `sn_customerservice_manager` 및 `sn_sales_common.sales_agent`가 필요합니다.

프로시저

- 다음으로 이동 모두 > **CSM 및 FSM Configurable Workspace.**
- 목록 뷰에서 고객 > 계정.
- 권리가 속한 계정을 엽니다.
- 권리 관련 목록에서 갱신할 권리를 선택합니다.
- 갱신을 선택합니다.

고객 수명주기 워크플로우 정책 결정 테이블에 설정된 규칙에 따라 대상 엔터티가 만들어집니다. 자세한 내용은 [고객 수명주기 워크플로우 구성 정책 결정 테이블](#) 문서를 참조하십시오.

 - 선택한 대상 엔터티가 견적인 경우 권리를 갱신하기 위한 견적이 생성됩니다. 확인 메시지에서 견적 번호를 선택하여 갱신 견적을 검토할 수 있습니다. 견적이 승인되고 상태가 완료로 업데이트되면 추가 처리를 위해 주문이 생성됩니다.
 - 선택한 대상 엔터티가 주문인 경우 권리를 갱신하는 주문이 생성됩니다. 확인 메시지에서 주문 번호를 선택하여 갱신 주문을 검토할 수 있습니다.
 - 선택한 대상 엔터티가 기회인 경우 서비스 계약을 갱신할 수 있는 기회가 생성됩니다. 확인 메시지에서 기회 번호를 선택하여 갱신 기회를 검토할 수 있습니다.
 - 선택한 대상 엔터티가 영업 기회 및 견적인 경우 서비스 계약을 갱신할 영업 기회와 견적이 모두 생성됩니다. 확인 메시지에서 숫자를 선택하여 기회 및 견적으로 이동할 수 있습니다.
- 주문 라인 항목이 이행되면 상태를 완료됨으로 설정합니다.

새 권리가 생성됩니다.

결과

새 권리는 초안 상태로 생성됩니다. 갱신 이력 관련 목록에서 자세한 내용을 확인할 수 있습니다.

권리 취소

CSM Configurable Workspace에서 주문을 생성하여 권리를 취소합니다. 권리를 취소하면 해당 권리와 연결된 서비스 및 특성이 취소되거나 비활성화됩니다.

시작하기 전에

연결된 루트 판매된 제품이 활성 또는 일시 중단된 상태일 때 권리를 취소할 수 있습니다. 제품 인벤토리 기록의 경우, 연결된 제품 인벤토리 기록이 활성 상태이거나 일시 중단된 상태일 때 권리를 취소할 수 있습니다.

- ❗ 주: 계정과 연결된 권리만 취소할 수 있습니다. 서비스 계약 라인과 연결된 권리는 취소할 수 없습니다.

필요한 역할: sn_customerservice_manager 및 sn_ind_tmt_orm.order_agent

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 목록 뷰에서 고객 > 계정.
3. 권리가 속한 계정을 엽니다.
4. 권리 관련 목록에서 취소할 권리를 선택합니다.
5. 취소를 선택합니다.
6. 권리 취소 창의 시작 날짜 및 시간 필드에 권리를 비활성화할 날짜를 입력합니다.
7. 취소 사유 필드에 취소 사유를 추가합니다.
8. 취소를 선택합니다.
해당 권리에 대한 취소 작업이 있는 주문이 생성됩니다.
9. 주문 라인 항목 관련 목록에서 상위 주문 라인의 상태 값을 두 번 클릭하고 완료됨으로 설정합니다.
수정 내용은 해당 권리에서 볼 수 있습니다.

결과

권리가 영구적으로 취소되고 취소됨 상태로 전환됩니다.

서비스 계약에 계약 라인 추가

의 서비스 계약에 하나 이상의 계약 라인을 추가합니다 CSM 구성 가능 작업 공간.

시작하기 전에

필요한 역할:

- 주문을 생성하려면 sn_customerservice_manager 및 sn_ind_tmt_orm.order_agent가 필요합니다.
- 견적을 생성하려면 sn_customerservice_manager 및 sn_sales_common.sales_agent가 필요합니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > **CSM** 및 **FSM Configurable Workspace.**
2. 계약 및 권리 목록에서 서비스 계약을 선택합니다.
3. 계약 및 권리 - 서비스 계약 목록에서 서비스 계약을 선택하여 계약 라인을 더 추가합니다.
4. 서비스 계약 양식에서 계약 라인 추가를 선택합니다.
고객 수명주기 워크플로우 정책 결정 테이블에 설정된 규칙에 따라 대상 엔터티가 만들어집니다.
자세한 내용은 **고객 수명주기 워크플로우 구성 정책 결정 테이블** 문서를 참조하십시오.
 - 선택한 대상 엔터티가 견적인 경우 새 서비스 계약 라인을 생성하기 위한 견적이 생성됩니다.
 - 선택한 대상 엔터티가 주문인 경우 새 서비스 계약 라인을 생성하는 주문이 생성됩니다.
기존 계약 필드는 현재 서비스 계약을 참조합니다. 계약 시작 날짜, 계약 종료 날짜 및 계약 갱신 필드와 같은 다른 모든 필드는 현재 계약 상세 정보로 자동으로 채워집니다.

5. 카탈로그 탭에서 생성된 새 견적 또는 주문에 제품을 추가합니다.
자세한 내용은 [견적에 제품 추가](#) 문서를 참조하십시오.
6. 승인을 위해 제출을 선택합니다.
7. 주문 라인 항목 관련 목록에서 상위 주문 라인의 상태 값을 두 번 클릭하고 완료됨으로 설정합니다.
서비스 계약 라인 관련 목록에서 새 서비스 계약 라인이 생성되고 추가됩니다.

계약 및 권리 워크플로우를 사용하여 보장 제품 추가

보장 제품은 서비스 계약에 포함된 특정 제품 또는 주문 라인 항목을 말합니다. 이러한 항목은 계약에 연결되어 서비스 또는 유지관리 보장 대상을 정의합니다. 보장 제품은 계약 기록을 통해 직접 추적할 수 있으므로 보장 대상에 대한 변경 및 가시성 확보가 용이합니다.

주문 관리의 에이전트는 계약 오픈링에 대해 주문이 캡처될 때 계약이 적용되는 제품을 선택할 수 있습니다. 보장 제품을 계약 라인과 수동으로 연결하려면 [주문 라인 항목에 보장 제품 추가](#) 문서를 참조하십시오.

계약 라인에 추가된 보장 제품을 수정할 수도 있습니다. 해당 계약 라인 또는 권리에 새로운 보장 제품을 추가하고 기존 보장 제품을 제거할 수 있습니다.

서비스 계약에 판매된 제품 또는 설치 기반 항목 추가

대상인 판매된 제품 또는 설치 기반 항목을 서비스 계약, 계약 라인 또는 권리에 추가합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: `sn_customerservice_manager`

이 태스크 정보

판매된 제품은 계정 또는 소비자에게 판매된 제품 및 구성요소이며 여러 개의 계약을 가질 수 있습니다. 설치 기반 항목은 계정 또는 소비자에게 프로비저닝된 판매된 제품의 인스턴스입니다.

판매된 제품 또는 설치 기반 항목을 판매 후 지원 엔터티에 연결하면 해당 엔터티에서 고객에게 서비스되는 제품 또는 설치 기반 항목을 추적하는 데 도움이 됩니다.

판매된 제품 또는 설치 기반 항목을 초안, 활성 또는 일시 중단됨 상태의 판매 후 지원 엔터티에 추가할 수 있습니다.

i 주: 엔터티가 삭제되면 판매된 관련 제품 또는 설치 기반 항목도 삭제됩니다.

프로시저

1. ServiceNow AI Platform 인터페이스 또는 CSM 구성 가능 작업 공간으로 이동합니다.

인터페이스	작업
ServiceNow AI Platform 인터페이스	다음으로 이동 모두 > 고객 서비스 > 계약 및 권리.
CSM 구성 가능 작업 공간	<ul style="list-style-type: none"> ○ 다음으로 이동 모두 > 작업 공간 경험 > 작업 공간 > CSM 구성 가능 작업 공간. ○ 목록 뷰에서 계약 및 권리로 이동합니다.

2. 대상인 판매된 제품 또는 설치 기반 항목을 서비스 계약, 계약 라인 또는 권리에 추가합니다.

추가 위치	절차
서비스 계약	<p>a. 목록 뷰에서 다음으로 이동합니다. 계약 및 권리 > 서비스 계약.</p> <p>i 주: ServiceNow AI Platform 인터페이스의 탐색 메뉴에서 서비스 계약을 선택합니다.</p> <p>b. 판매된 제품 또는 설치 기반 항목을 추가할 서비스 계약을 선택합니다.</p> <p>c. 대상 제품 또는 설치 기반 항목 관련 목록에서 새로 만들기를 선택합니다.</p>
서비스 계약 라인	<p>a. 목록 뷰에서 다음으로 이동합니다. 계약 및 권리 > 서비스 계약.</p> <p>i 주: ServiceNow AI Platform 인터페이스의 탐색 메뉴에서 서비스 계약을 선택합니다.</p> <p>b. 필요한 계약 라인이 있는 서비스 계약을 선택합니다.</p> <p>c. 서비스 계약 라인 관련 목록에서 대상인 판매된 제품 또는 설치 기반을 추가할 계약 라인을 선택합니다.</p> <p>d. 대상인 판매된 제품 또는 설치 기반 항목 관련 목록에서 새로 만들기를 선택합니다.</p> <p>i 주: 대상인 판매된 제품 또는 설치 기반 항목이 계약 라인에 추가될 때 관련 권리에는 추가되지 않습니다.</p>
권리	<p>a. 목록 뷰에서 다음으로 이동합니다. 계약 및 권리 > 서비스 계약.</p> <p>i 주: ServiceNow AI Platform 인터페이스의 탐색 메뉴에서 서비스 계약을 선택합니다.</p> <p>b. 필요한 계약 라인이 있는 서비스 계약을 선택합니다.</p> <p>c. 서비스 계약 라인 관련 목록에서 권리가 필요한 계약을 선택합니다.</p> <p>d. 권리 관련 목록에서 판매된 제품 또는 설치 기반 항목을 추가할 권리를 선택합니다.</p> <p>e. 대상인 판매된 제품 또는 설치 기반 항목 관련 목록에서 새로 만들기를 선택합니다.</p> <p>다음과 같이 권리 양식으로 직접 이동할 수도 있습니다.</p>

추가 위치	절차
	<p>a. 목록 뷰에서 다음으로 이동합니다. 계약 및 권리 > 권리.</p> <p>i 주: ServiceNow AI Platform 인터페이스의 탐색 메뉴에서 권리를 선택합니다.</p> <p>b. 판매된 제품 또는 설치 기반 항목을 추가해야 하는 권리를 선택합니다.</p> <p>c. 대상인 판매된 제품 또는 설치 기반 항목 관련 목록에서 새로 만들기를 선택합니다.</p>

- i** 주:
- 판매된 제품 또는 설치 기반 항목을 판매 후 지원 엔터티에 추가할 수 있습니다.
 - 엔터티의 상태는 만료됨 또는 취소됨이 아니어야 합니다.

3. 판매된 제품 대상 양식의 필드에 내용을 입력합니다.
필드 값에 대한 설명은 [판매된 제품 양식](#) 문서를 참조하십시오.

4. 제출을 선택합니다.

권리에 사용량 기록

권리에 할당된 총 특성 수량의 소비량 또는 사용량을 기록합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_customerservice_manager, sn_customerservice_agent and sn_customerservice.consumer_agent

이 태스크 정보

권리가 활성화 상태로 이동하면 사용 기록이 생성됩니다. 고객이 서비스를 사용할 때 사용된 단위 또는 수량을 기준으로 사용량 기록을 업데이트할 수 있습니다. 예를 들어 특성에 고객 방문 50회가 포함된 경우, 총 단위 수 필드에 50이 표시되며 각 방문 후에는 사용된 단위 필드가 업데이트됩니다. 관리자는 권리에 대한 사용량 기록을 생성하고 업데이트할 수 있지만 에이전트는 사용된 단위 필드만 업데이트할 수 있습니다.

프로시저

1. ServiceNow AI Platform 인터페이스 또는 CSM 구성 가능 작업 공간으로 이동합니다.

인터페이스	작업
플랫폼 인터페이스	다음으로 이동 모두 > 고객 서비스 > 계약 및 권리 > 서비스 계약.
CSM 구성 가능 작업 공간	<ul style="list-style-type: none"> ○ 다음으로 이동 모두 > 작업 공간 경험 > 작업 공간 > CSM 구성 가능 작업 공간. ○ 목록 뷰에서 다음으로 이동합니다. 계약 및 권리 > 권리.

2. 권리에 사용량을 기록합니다.

출발지	수행할 작업
서비스 계약	<ul style="list-style-type: none"> a. 사용량을 추적할 권리가 있는 계약을 선택합니다. b. 서비스 계약 라인 관련 목록에서 권리가 있는 계약 라인을 선택합니다. c. 권리 관련 목록에서 권리를 선택합니다. d. 권리 사용량 관련 목록에서 사용량 기록을 엽니다.
권리	<ul style="list-style-type: none"> a. 사용량을 추적할 권리를 선택합니다. b. 권리 사용량 관련 목록에서 사용량 기록을 엽니다.

3. 권리 사용량 양식에서 사용한 단위 필드에 내용을 입력합니다.
4. 업데이트를 선택합니다.
5. 권리 페이지에서 업데이트를 선택하여 권리를 저장합니다.
서비스 계약 메뉴를 사용하여 사용량을 기록한 경우 업데이트를 선택하여 계약 라인을 저장한 다음 서비스 계약을 저장합니다.

현금으로 연결 프로세스 관리 사용

판매 프로세스 관리자는 통합 대시보드를 통해 판매 프로세스 기록을 만들고 판매 프로세스를 모니터링 및 추적하는 데 사용할 현금으로 연결 프로세스 관리 수 있습니다.

판매 프로세스 생성 및 모니터링 개요

현금으로 연결 프로세스 관리 에서 CSM 구성 가능 작업 공간 애플리케이션에 액세스하여 판매 프로세스 기록을 생성하고 판매 프로세스 대시보드를 사용하여 판매 프로세스를 모니터링합니다.

- **판매 프로세스 기록 생성**

판매 프로세스 기록을 생성하여 고객 계정의 판매 활동을 모니터링하고 추적합니다.

- **판매 프로세스 대시보드 탐색**

대시보드를 탐색하고 사용하여 판매 프로세스를 모니터링할 수 있도록 판매 프로세스 대시보드에 익숙해집니다.

- **판매 활동 모니터링 및 추적**

판매 프로세스 기록을 생성한 후 고객 계정에 대한 판매 활동을 모니터링하고 추적합니다.

- **작업 검사 목록 생성 및 관리**

철저함과 일관성을 보장하고 주문 이행과 같은 일상적인 작업 및 프로세스를 완료하는 동안 오류를 방지하기 위한 검사 목록을 생성합니다.

- **판매 프로세스 기록에 첨부 파일 추가**

판매 프로세스 기록으로 모니터링 중인 고객 계정과 관련된 파일, 문서, 이미지(예: 구현 계획, 고객이 제공한 사양 또는 최종 견적)를 첨부합니다.

• **에서 이메일 보기 및 보내기 현금으로 연결 프로세스 관리**

판매 프로세스 기록 내에서 모니터링되는 모든 하드 링크 엔터티에 대한 통합 이메일을 보고 판매 프로세스 대시보드에서 이메일을 작성합니다.

• **링크, 디링크 및 링크 변환 조건**

노드 맵에서 기록의 연결, 연결 해제 및 하드 또는 소프트 연결 조건을 숙지합니다.

• **비즈니스 프로세스 작업 생성**

비즈니스 프로세스 작업을 생성하여 판매 프로세스 기록 수준에서 기타 작업을 추적합니다.

판매 프로세스 기록 생성

에서 현금으로 연결 프로세스 관리 판매 프로세스 기록을 만들어 고객 계정에 대한 판매 활동을 모니터링하고 추적합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 판매 프로세스 관리자 [sn_l2c_cockpit.sales_process_manager]

프로시저

1. 다음으로 이동 작업 공간 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 목록 아이콘(☰)을 선택합니다.
3. 다음으로 이동 현금 프로세스 관리로 연결 > 판매 프로세스 기록.
4. 새로 만들기를 선택합니다.
5. 양식에서 필드를 채웁니다.

새 판매 프로세스 기록 양식 생성

필드	설명
간단한 설명	목록 및 알림에서 빠른 식별을 위해 사용되는 비즈니스 프로세스 기록의 간략한 요약입니다.
비즈니스 프로세스	주문-수금처럼 모니터링하려는 비즈니스 프로세스입니다.
계정	판매 활동을 모니터링할 고객 계정입니다.
담당자	(선택 사항) 판매 프로세스 기록을 관리하고 모니터링할 책임이 있는 사람입니다.
비즈니스 엔터티	모니터링할 최상위 판매 엔터티(예: 기회)입니다. 해당 엔터티와 관련된 견적 및 주문은 노드 맵에 자동으로 포함됩니다.

비즈니스 엔터티를 선택하면 선택한 계정과 관련된 모든 유사한 엔터티가 표시됩니다.

6. 판매 프로세스 기록 바로 아래에서 모니터링할 기록을 선택합니다.
7. 저장 후 열기를 선택합니다.
선택한 기록과 관련된 계층적 노드 맵과 상세 정보 섹션이 포함된 대시보드가 표시됩니다.

다음에 수행할 작업

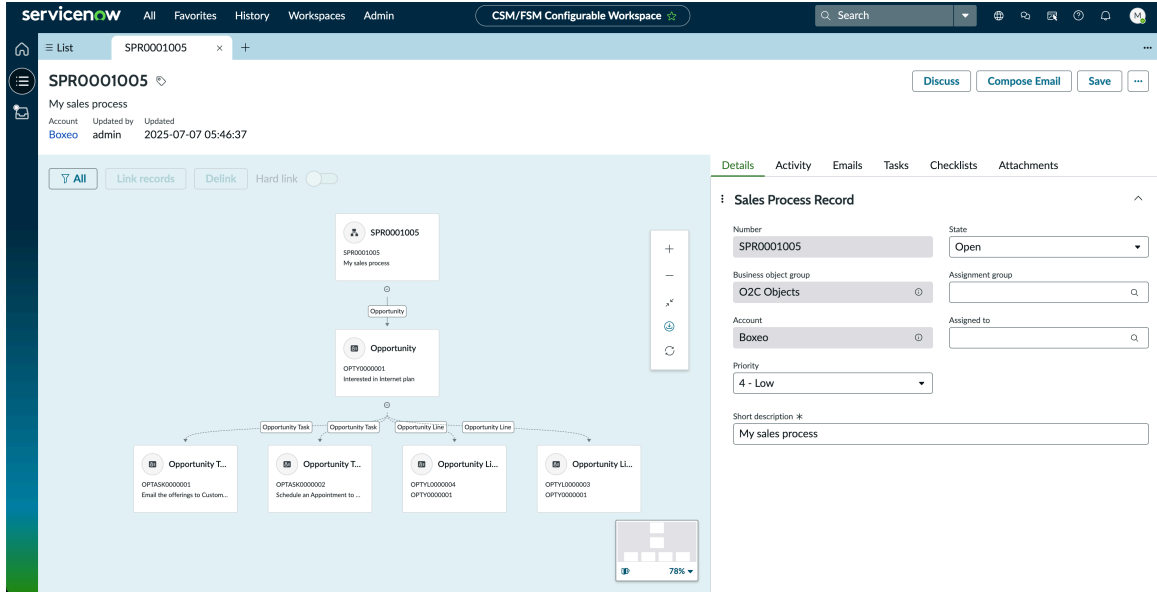
판매 프로세스 대시보드를 사용하여 판매 프로세스를 추적하고 관리합니다. 자세한 내용은 [판매 프로세스 대시보드 탐색 및 판매 활동 모니터링 및 추적](#) 문서를 참조하십시오.

판매 프로세스 대시보드 탐색

애플리케이션에서 판매 프로세스 대시보드를 현금으로 연결 프로세스 관리 구성하는 다양한 요소에 대해 익힙니다.

애플리케이션의 판매 프로세스 대시보드 현금으로 연결 프로세스 관리 는 영업 기회, 견적, 주문 등 엔터티 전반의 판매 활동에 대한 통합 뷰를 제공합니다.

현금으로 연결 프로세스 관리의 판매 프로세스 대시보드



노드 맵 요소

계층적 노드 맵은 판매 엔터티의 관계를 시각적으로 나타냅니다. 영업 프로세스 관리자와 계약 관리자는 기록을 연결하거나 연결 해제하여 소프트 링크를 활성 모니터링을 위한 하드 링크로 변환하여 이 맵을 동적으로 관리할 수 있습니다. 다음 표에서는 노드 맵 요소의 기능에 대해 설명합니다.

노드 맵 요소

요소	함수
필터 아이콘 ▽	연결된 노드를 보려면 유형별로 링크를 필터링합니다. 필터링하여 모든 노드 또는 하드 링크된 노드를 볼 수 있습니다.
연결 기록	선택한 노드에 더 많은 판매 기록을 연결합니다. 기록을 더 추가하려면 기록 연결을 선택한 다음 기록 연결 팝업 창에서 비즈니스 엔터티 를 선택합니다. 연결할 특정 기록을 선택하고 선택한 연결을 선택합니다.
연결 해제	하위 기록과 해당 계층 구조를 삭제합니다. 기록 연결을 해제하려면 더 이상 모니터링하지 않으려는 상위 노드와 해당 하위 노드를 연결하는 링크를 선택하고 연결 해제를 선택합니다.
하드 링크	소프트 링크를 하드 링크로 변환하거나 그 반대로 변환할 수 있습니다. 링크를 변환하려면 해당 링크를 선택하고 하드 링크 토크 스위치를 선택합니다.

기본적으로 에서 판매 프로세스 기록을 CSM 구성 가능 작업 공간열면 노드 맵에 세 가지 수준만 표시됩니다. 관리자는 표시되는 단계의 수를 늘리거나 줄일 수 있습니다. 자세한 내용은 [의 계층적 노드 맵 수준 사용자 지정 현금으로 연결 프로세스 관리](#) 문서를 참조하십시오.

노드 맵에는 한 번에 250개의 노드만 표시할 수 있습니다. 노드가 250개가 넘는 경우 일부 노드를 축소한 다음 다른 노드를 확장하여 봅니다.


상세 정보 창

상세 정보 섹션은 모든 관련 운영 요소(작업, 이메일, 검사 목록, 첨부 파일)를 단일 창에 통합합니다.

주:

UI의 넥스트 경험 판매 콕핏 뷰에 구성된 관련 목록은 판매 대시보드에서 판매 엔터티에 대해 표시되는 탭을 제어합니다.

관련 정보

- 판매 활동 모니터링 및 추적
- 작업 검사 목록 생성 및 관리
- 판매 프로세스 기록에 첨부 파일 추가
- 판매 프로세스 기록의 첨부 파일 관리
- 에서 이메일 보기 및 보내기 현금으로 연결 프로세스 관리
- 링크, 디링크 및 링크 변환 조건
- 사이드바 사용 

판매 활동 모니터링 및 추적

판매 프로세스 기록을 생성한 후 고객 계정에 대한 판매 활동을 모니터링하고 추적합니다.

상세 정보, 활동 및 작업 탭은 판매 프로세스 노드 맵에서 현금으로 연결 프로세스 관리 노드를 선택할 때 다음 정보를 제공합니다.


계정의 판매 엔터티 상세 정보

기록 번호, 상태, 기록에 할당된 에이전트, 계정 및 우선순위와 같은 판매 프로세스 기록에 대한 주요 정보와 제품 오퍼링, 견적 날짜, 가격 책정 정보 등과 같은 관련 판매 엔터티에 대한 추가 세부 정보에 액세스하여 의사 결정 및 문제 해결을 신속하게 처리할 수 있습니다.


활동

필드 변경 또는 새 파일 첨부 가용성과 같은 업데이트의 실행 기록을 확인하여 컨텍스트를 전환하지 않고도 판매 프로세스 기록에 대한 최신 정보를 얻을 수 있습니다.

활동은 판매 프로세스 기록에 대해서만 볼 수 있습니다. 필터, 검색  및 정렬 

아이콘을 각각 사용하여  활동을 필터링, 검색 및 정렬합니다.


작업 할당 및 상태

비즈니스 프로세스 작업을 포함하여 판매 프로세스 기록을 사용하여 모니터링되는 하드 연결된 엔터티 기록에 대한 정보를 제공하는 통합된 작업 목록을 봅니다. 이 정보에는 작업의 상태, 설명 및 작업에 할당된 에이전트가 포함됩니다. 검색 상자와 필터 아이콘을 통해 작업 ID, 간단한 설명 또는 상태를 사용하여 작업을 검색하고 필터링할 수도 있습니다 .

UI의 넥스트 경험 판매 콕핏 뷰에 구성된 관련 목록은 판매 대시보드에서 판매 엔터티에 대해 표시되는 탭을 제어합니다. 예를 들어 기회에 대한 라인 항목 과 해당 기록 세부 정보가 포함된 기회 라인에 대한 라인 특성 과 같은 탭을 표시할 수 있습니다.

판매 데이터에 액세스하고 사이드바 토론 및 이메일과 같은 통합 커뮤니케이션 채널을 사용하면 기록의 완전성과 정확성을 높이고 주문 이행, 수익 인식 및 보고와 같은 다운스트림 프로세스를 지원할 수 있습니다.

관련 정보

- 작업 검사 목록 생성 및 관리
- 판매 프로세스 기록에 첨부 파일 추가
- 에서 이메일 보기 및 보내기 현금으로 연결 프로세스 관리
- 링크, 디링크 및 링크 변환 조건
- 사이드바 사용 




작업 검사 목록 생성 및 관리

검사 목록을 작성하고 관리하여 주문 이행과 같은 일상적이거나 반복적인 작업 및 프로세스 완료에 대한 진행률을 추적합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 판매 프로세스 관리자 [sn_l2c_cockpit.sales_process_manager]

프로시저

1. 다음으로 이동 작업 공간 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 목록 아이콘을  선택합니다.
3. 현금으로 연결 프로세스 관리에서 판매 프로세스 기록을 선택합니다.
4. 판매 프로세스 기록을 선택합니다.
5. 검사 목록 탭을 선택합니다.
6. 항목 추가를 선택합니다.
7. 확인란 필드에 작업을 입력합니다.
8. 이 단계를 반복하여 검사 목록에 작업을 더 추가합니다.
 검사 목록을 생성하는 동안 작업을 제거하려면 작업 항목 옆에 있는 삭제 아이콘을  선택합니다.
9. 저장을 선택합니다.
 편집을 선택하여 검사 목록에 작업을 더 추가할 수 있습니다.
10. 옵션: 항목을 추가하거나 삭제하여 저장된 검사 목록을 수정합니다.
 - a. 대시보드의 판매 프로세스 기록에서 검사 목록을 선택합니다.
 - b. 편집을 선택합니다.
 - c. 항목을 추가하거나 삭제합니다.
 - 항목을 삭제하려면 작업 항목 옆에 있는 삭제 아이콘을  선택합니다.
 - 항목을 추가하려면 항목 추가를 선택하고 작업 이름을 입력합니다.
 - d. 저장을 선택합니다.

판매 프로세스 기록에 첨부 파일 추가

판매 프로세스 기록으로 모니터링 중인 고객 계정과 관련된 구현 계획, 고객이 제공한 사양 또는 최종 견적과 같은 파일, 문서 또는 이미지를 첨부합니다.


시작하기 전에


필요한 역할: 판매 프로세스 관리자 [sn_l2c_cockpit.sales_process_manager]

이 태스크 정보


파일은 판매 프로세스 기록에만 첨부할 수 있습니다. 하위 기록에 첨부 파일을 추가하려면 해당 엔터티의 기록 페이지로 이동해야 합니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 작업 공간 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 목록 아이콘을  선택합니다.
3. 현금으로 연결 프로세스 관리에서 판매 프로세스 기록을 선택합니다.
4. 판매 프로세스 기록을 선택합니다.
5. 첨부 파일 탭을 선택합니다.
6. 파일을 업로드합니다.

 주: 기본 최대 파일 크기는 1GB이지만 인스턴스에 ServiceNow 관리자가 설정한 크기 제한에 따라 다를 수 있습니다.

방법	작업
끌어서 놓기	시스템에서 첨부 파일 분할창으로 파일을 끌어다 놓습니다.
시스템에서 파일 선택	<ol style="list-style-type: none"> a. 파일 선택을 선택합니다. b. 파일 찾아보기 팝업 창에서 파일을 선택합니다. c. 열기를 선택합니다.

7. 업로드를 선택합니다.
8. 옵션: 추가 아이콘  을 선택하여 파일을 더 첨부합니다.

다음에 수행할 작업

첨부 파일을 다운로드하거나, 이름을 바꾸거나, 삭제합니다. 자세한 내용은 [판매 프로세스 기록의 첨부 파일 관리](#) 문서를 참조하십시오.


판매 프로세스 기록의 첨부 파일 관리


판매 프로세스 기록으로 모니터링 중인 고객 계정과 관련된 구현 계획, 고객이 제공한 사양 또는 최종 견적과 같은 파일, 문서 또는 이미지의 이름을 바꾸거나 다운로드하거나 삭제합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 판매 프로세스 관리자 [sn_l2c_cockpit.sales_process_manager]


프로시저

1. 다음으로 이동 작업 공간 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 목록 아이콘을  선택합니다.
3. 현금으로 연결 프로세스 관리에서 판매 프로세스 기록을 선택합니다.
4. 판매 프로세스 기록을 선택합니다.
5. 첨부 파일 탭을 선택합니다.
6. 첨부 파일을 선택합니다.

7. 첨부 파일 항목에 대한 추가 작업 아이콘을  선택합니다.

8. 원하는 작업을 선택합니다.

- 다운로드
- 삭제
- 이름 바꾸기

 **팁:** 대량 삭제 또는 다운로드의 경우 파일을 선택하거나 모든 파일을 선택한 다음 작업을 선택합니다.

9. 옵션: 미리 볼 첨부 파일을 선택합니다.

에서 이메일 보기 및 보내기 현금으로 연결 프로세스 관리


판매 프로세스 기록 내에서 모니터링되는 모든 하드 링크 엔터티에 대한 통합 이메일을 보고 판매 프로세스 대시보드에서 이메일을 작성합니다.

시작하기 전에

기본적으로 판매 프로세스 기록과 관련된 이메일을 작성하고 보낼 수 있습니다. 기회 또는 견적과 같은 하위 엔터티에 대한 이메일을 작성하려면 해당 엔터티에 대한 액세스 권한을 부여해야 합니다. 자세한 내용은 [에서 이메일 액세스를 활성화하기 위한 조건 설정 현금으로 연결 프로세스 관리](#) 문서를 참조하십시오.

필요한 역할: 판매 프로세스 관리자 [sn_l2c_cockpit.sales_process_manager]

프로시저

1. 다음으로 이동 작업 공간 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 목록 아이콘을  선택합니다.
3. 다음으로 이동 현금 프로세스 관리로 연결 > 판매 프로세스 기록.
4. 판매 프로세스 기록을 선택합니다.
5. 이메일 탭을 선택하여 판매 프로세스 기록에 연결된 모든 하드 링크 엔터티의 이메일을 봅니다.
6. 이메일을 작성하여 보냅니다.
 - a. 이메일 작성을 선택합니다.
 - b. 수신자 목록을 입력합니다.
 - c. 이메일 초안을 작성합니다.
 - d. 이메일 보내기를 선택합니다.

링크, 디링크 및 링크 변환 조건

몇 가지 조건이 에서 기록의 현금으로 연결 프로세스 관리 연결, 연결 해제, 하드 또는 소프트 연결을 활성화하거나 비활성화할 수 있습니다.

하드 링크 노드와 소프트 링크 노드의 차이점

적극적으로 모니터링해야 하는지 여부에 따라 하드 유형과 소프트 유형 간에 링크를 전환할 수 있습니다.

하드 연결된 노드

하드 링크는 판매 프로세스 관리자가 설정한 활성 모니터링 연결입니다. 기록이 하드 연결되면 적극적으로 추적되며, 해당 이메일과 작업이 통합되어 판매 프로세스 기록에 표시됩니다. 하드 링크는 노드 맵에서 실선으로 표시됩니다.

소프트 링크 노드

소프트 링크는 데이터베이스 관계를 기반으로 하는 수동 연결입니다. 소프트 링크된 기록은 판매 프로세스 관리자에 의해 적극적으로 모니터링되지 않으며, 해당 이메일과 작업은 판매 프로세스 기록에 통합되지 않습니다. 소프트 링크는 노드 맵에서 점선으로 표시됩니다.

기록 연결 및 연결 해제를 위한 조건

레코드 연결: 소프트 링크에서 하드 링크로 변환된 레코드를 포함하여 하드 링크된 모든 노드에 레코드를 연결할 수 있습니다.

기록 연결 해제: 하드 연결된 기록만 연결 해제할 수 있으며 기록은 다음 조건 중 하나를 충족해야 합니다.

- 대상 노드는 기록 연결 플로우를 사용하여 추가되었습니다.
- 대상 노드는 최상위 엔터티입니다.

링크 유형 변환 조건

하드 링크는 다음 조건을 충족하는 경우 소프트 링크로 변환할 수 없습니다.

- 대상 노드는 기록 연결 플로우를 사용하여 추가되었습니다.
- 대상 노드에는 바로 하드 링크된 하위 노드가 있지만 하드 링크된 소스 노드는 하나만 있습니다.

소프트 링크는 소스 노드에 하드 링크 기록이 하나 이상 있는 경우에만 하드 링크로 변환할 수 있습니다.

비즈니스 프로세스 작업 생성

연결된 모든 영업 기회의 종결 또는 주문 생성과 같은 판매 프로세스 기록에 현금으로 연결 프로세스 관리 대한 작업을 추적합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 판매 프로세스 관리자 [sn_l2c_cockpit.sales_process_manager]

프로시저

1. 다음으로 이동 작업 공간 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 목록 아이콘을 ≡ 선택합니다.
3. 다음으로 이동 현금 프로세스 관리로 연결 > 비즈니스 프로세스 작업.
4. 새로 만들기를 선택합니다.
5. 양식에서 필드를 채웁니다.

비즈니스 프로세스 작업 양식

필드	설명
번호	비즈니스 프로세스 작업 기록의 고유 ID.
비즈니스 프로세스 기록	판매 프로세스 기록입니다.

필드	설명
상위	(선택 사항) 선택한 객체의 상위 기록입니다. 이 경우에는 다른 비즈니스 프로세스 작업입니다.
우선순위	작업을 처리해야 하는 순서입니다. 사용 가능한 옵션은 다음과 같습니다. <ul style="list-style-type: none"> ○ 1 - 위험 ○ 2 - 높음 ○ 3 - 중간 ○ 4 - 낮음 ○ 5 - 계획 수립
상태	작업 기록의 상태입니다. 사용 가능한 옵션은 다음과 같습니다. <ul style="list-style-type: none"> ○ 오픈 ○ 작업 진행 중 ○ 완료 종결 ○ 미완료 종결 ○ 건너뛴 채 종결
할당 그룹	작업에 할당할 사용자 그룹입니다.
담당자	작업에 할당할 판매 프로세스 관리자입니다.
간단한 설명	(선택 사항) 작업을 요약하는 간단한 설명입니다.
작업 메모	(선택 사항) 내부 사용자의 활동을 기록합니다.

6. 저장을 선택합니다.

다음에 수행할 작업

판매 프로세스 대시보드에서 비즈니스 프로세스 작업을 모니터링합니다. 자세한 내용은 [판매 활동 모니터링 및 추적](#) 문서를 참조하십시오.

고객 참여 시퀀스 사용

영업 담당자는 애플리케이션을 사용하여 자신에게 할당된 시퀀스 작업을 확인하고 작업합니다 고객 참여 시퀀스 .

사용 개요 고객 참여 시퀀스

고객 참여 시퀀스 에서 CSM 구성 가능 작업 공간 앱에 액세스하여 시퀀스 작업을 보고 그 안에 나열된 미리 정의된 활동을 완료합니다.

시퀀스 작업 보기

에서 CSM 구성 가능 작업 공간사용자에게 할당된 시퀀스 작업을 봅니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 시퀀스 뷰어 [sn_crm_sequence.viewer]

프로시저

1. 다음으로 이동 작업 공간 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 목록 아이콘을 ☰ 선택합니다.
3. 다음으로 이동 시퀀스 > 내 시퀀스 작업.
4. 내 활성 시퀀스 작업을 선택하여 진행 중인 시퀀스 작업을 봅니다.
다음 테이블에서는 목록 뷰에 표시되는 상세 정보를 설명합니다.

내 시퀀스 작업 목록 뷰

열	설명
번호	시퀀스 작업 기록의 ID입니다.
시퀀스 엔터티 기록	시퀀스를 트리거한 판매 엔터티 기록입니다. 예를 들어 lead입니다.
시퀀스	시퀀스 작업 기록을 생성한 시퀀스입니다.
설명	시퀀스에 대한 설명입니다.
상태	시퀀스 작업의 현재 상태입니다. 사용 가능한 옵션은 다음과 같습니다. <ul style="list-style-type: none"> ○ 작업 진행 중 ○ 완료함
우선순위	시퀀스 작업의 우선 순위입니다.
기한	시퀀스 작업을 완료해야 하는 날짜입니다.
추가된 시간:	시퀀스 작업이 생성된 타임스탬프입니다.

5. 기록을 선택하여 순서 단계를 봅니다.

다음에 수행할 작업

시퀀스 단계의 활동에 따라 잠재 고객과 소통합니다. 자세한 내용은 [사전 정의된 고객 참여 작업 완료](#) 문서를 참조하십시오.

사전 정의된 고객 참여 작업 완료

의 CSM 구성 가능 작업 공간 시퀀스 작업에서 미리 정의된 시퀀스 단계를 실행하여 잠재 고객과 소통합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 시퀀스 뷰어 [sn_crm_sequence.viewer]

프로시저

1. 다음으로 이동 작업 공간 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 목록 아이콘을 ☰ 선택합니다.
3. 다음으로 이동 시퀀스 > 내 시퀀스 작업.
4. 시퀀스 작업 기록을 선택합니다.
5. 기록이 열리면 시퀀스 단계 탭을 선택합니다.
탐색 창에는 완료해야 하는 활동 또는 단계가 나열됩니다. 활동 상세 정보 및 작업이 작업 영역에 표시됩니다.

6. 활동을 완료한 후 적절한 옵션을 선택하여 다음 활동으로 이동합니다.
시퀀스 작업 내의 모든 활동을 완료하면 시퀀스가 완료됨으로 표시됩니다.

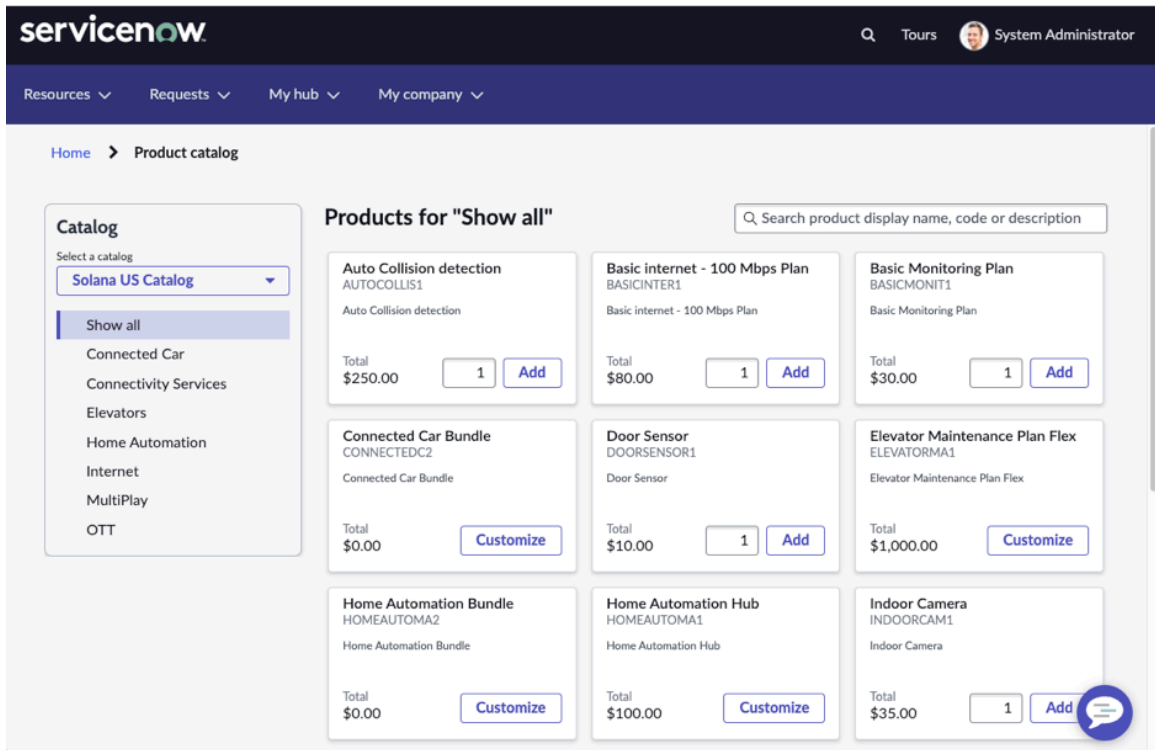
비즈니스 포털을 사용한 고객 셀프 서비스

고객은 비즈니스 포털을 사용하여 에서 제품 카탈로그를 찾아보고, 제품 주문을 생성하고, 주문 케이스를 생성하고 볼 수 있습니다 주문 관리.

비즈니스 포털을 사용하여 주문 생성

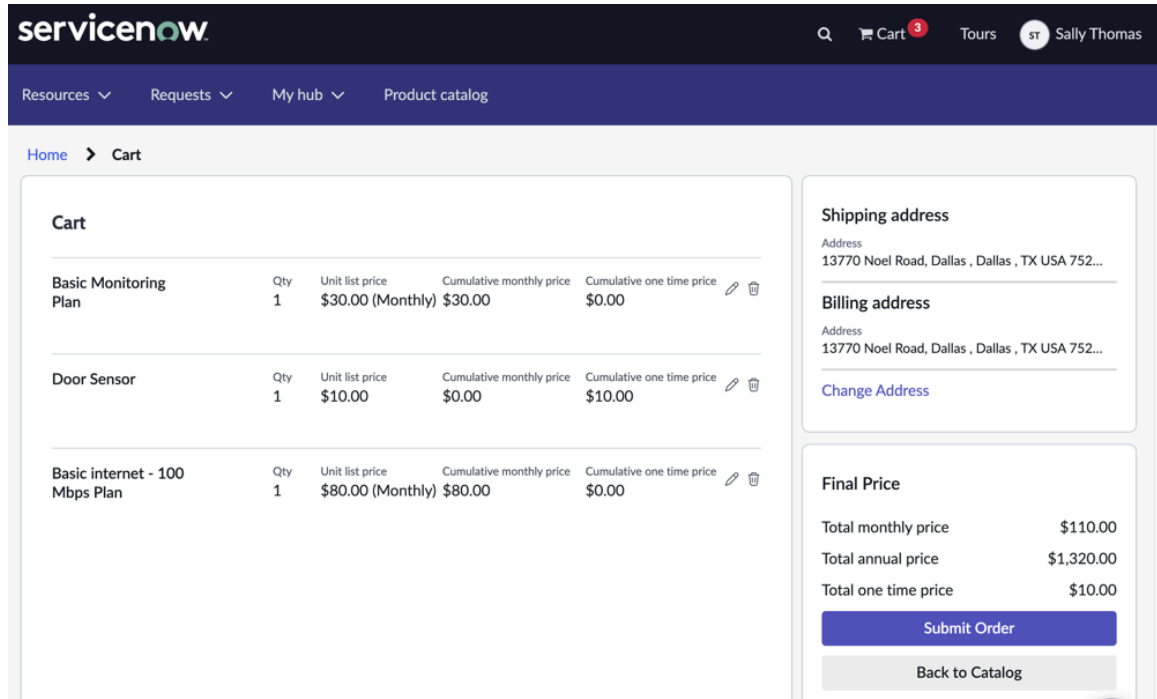
비즈니스 포털은 제품 카탈로그를 사용하여 고객이 제품을 찾아보고 구성할 수 있도록 합니다. 고객은 주문을 작성하고 이행을 위해 제출할 수도 있습니다.

비즈니스 포털 제품 카탈로그



비즈니스 포털의 쇼핑 카트에서 제품 보기

고객은 비즈니스 포털을 사용하여 쇼핑 카트에서 제품을 볼 수 있습니다. 또한 고객은 주문 처리 프로세스를 시작하기 위해 주문을 제출합니다.



주문 케이스 생성 및 보기

고객은 비즈니스 포털을 사용하여 주문 또는 주문 라인 항목에 대한 주문 케이스를 생성하고 볼 수 있습니다.

비즈니스 포털에 액세스

고객은 인스턴스에서 비즈니스 포털에 액세스하여 제품을 찾아보고 주문을 생성할 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: `sn_customerservice.customer`

프로시저

1. 인스턴스로 이동하여 URL을 선택합니다.
2. 인스턴스 URL을 편집하고 com 뒤에 **/business_portal** 를 추가합니다.
비즈니스 포털이 열립니다.

비즈니스 포털에서 주문 생성

제품 카탈로그에서 제품을 찾아보고 에서 주문 관리주문을 생성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: `sn_customerservice.customer`


이 태스크 정보

다음 그림은 비즈니스 포털에서 주문을 생성하는 프로세스를 설명합니다.

셀프 서비스 주문 체크아웃 프로세스







프로시저

1. 비즈니스 포털에 로그인합니다.
2. 제품 카탈로그를 찾아보고, 제품을 선택하고, 장바구니에 추가합니다.
 - a. 제품 카탈로그를 선택합니다.
활성 판매 계약이 있는 계정의 접촉 창구인 경우 판매 계약에 나열된 제품만 표시됩니다.
 - b. 카탈로그에서 제품을 찾아봅니다.
 - c. 주문하려는 제품에 사용 가능한 커스터마이제이션이 있는 경우 사용자 지정을 선택하고 제품 옵션을 선택합니다.
 - d. 추가를 선택하여 카트에 제품을 추가합니다.
3. 카트 내용을 검토합니다.
 - a. 카트 아이콘을  선택합니다.
다음 테이블에 나열된 정보가 표시됩니다.

내 카트 필드

필드	설명
번호	고유한 카트 ID입니다.
상태	카트의 상태입니다.
작성됨	카트 생성 타임스탬프
수량	제품 수량입니다.
단위 목록 가격	단일 항목의 가격입니다.
누적 월간 가격	한 달 동안 제품 및 하위 항목의 총 비용(있는 경우)입니다.
누적 일회성 가격	제품 및 제품 하위 항목의 일회성 가격입니다(있는 경우).

- b. 카트에 있는 제품의 수량 또는 커스터마이제이션을 수정해야 하는 경우 편집 아이콘  선택하고 세부 정보를 수정합니다.
 - c. 항목을 삭제하려면 삭제 아이콘  을 선택합니다 .
- 4. 옵션:** 지침 필드에 주문에 대한 지침을 추가합니다.
- 5. 옵션:** 다운로드를 선택하여 카트 사본을 PDF 형식으로 저장합니다.
카트 ID가 포함된 기본 파일 이름입니다. PDF 콘텐츠 및 형식은 판매 카트 데모 템플릿 문서 템플릿을 기반으로 합니다.
- 6. 체크 아웃.**
- a. 체크 아웃으로 진행을 선택합니다.
 - b. 사용 약관 페이지에서 판매자의 사용 약관을 읽은 후 확인 확인란을 선택하고 계속을 선택합니다.
사용 약관은 판매 카트 사용 약관 기본 문서 템플릿에서 가져옵니다.
 - c. 배송 상세 정보 페이지에서 배송 및 대금 청구 주소를 검토하고 필요한 경우 편집 아이콘  선택하여 수정합니다 .
 -  **주:** 체크 아웃하는 동안 지정한 주소는 해당 주문에만 사용됩니다. 판매자 시스템에 저장된 주소는 변경되지 않습니다.
 - d. 계속을 선택합니다.
 - e. 검토 페이지에서 세부 정보를 확인하고 제출을 선택합니다.

결과

주문이 생성되고 주문 상세 정보 페이지로 리디렉션됩니다. 계정 세부 정보, 주문 금액, 주문 라인 등을 볼 수 있습니다.

관련 정보

[비즈니스 포털에서 주문 보기](#)

[판매 카트의 사용 약관 수정](#)

비즈니스 포털에서 주문 보기


고객은 비즈니스 포털을 사용하여 주문을 볼 수 있습니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_customerservice.customer

프로시저

1. 비즈니스 포털에 로그인합니다.
2. 선택 요청 > 제출된 요청 보기 > 주문 보기.
주문 보기 창에는 다음과 같은 컨트롤이 있습니다.
 - 주문을 검색하려면 검색 옵션을 사용하십시오.
 - 순서를 정렬하고 필터링하려면 필터를 사용합니다.

- PDF, Excel 또는 CSV로 익스포트하려면 작업 아이콘  을 사용합니다.
- 열고 주문하려면 주문 번호를 선택합니다.
- 메인 창으로 다시 이동하려면 이동 경로를 사용하십시오.

관련 정보

[비즈니스 포털에서 주문 생성](#)

하나 이상의 주문에 대한 업데이트 요청

하나 이상의 주문에 대해 예상 주문 이행 날짜 및 배송 위치에 대한 변경을 요청하거나 비즈니스 포털에서 주문 케이스를 생성하여 문제에 대한 주의를 끕니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_customerservice.customer

프로시저

1. 비즈니스 포털에 로그인합니다.
2. 선택 요청 > 요청 제출 > 케이스 제출 > 주문 케이스 제출.
3. 새 주문 케이스를 생성합니다.
 - a. 양식에서 필드를 채웁니다.

새 주문 케이스 양식 생성

필드	설명
계정	케이스를 생성할 계정입니다.
연락처	이 케이스에 대한 고객 접촉 창구의 이름입니다.
요청 범위	이 옵션은 주문 헤더 상세 정보, 여러 주문 으로 설정하여 하나 이상의 주문에 대한 케이스를 만들어야 합니다.
우선순위	사용 가능한 할당된 우선순위는 다음과 같습니다. <ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 - 중요 ▪ 2 - 높음 ▪ 3 - 보통 ▪ 4 - 낮음(기본값)
간단한 설명	선택적 간략한 설명입니다.

- b. 다음을 선택합니다.
초안 상태로 주문 케이스가 생성됩니다.
4. 주문 케이스에 추가할 주문을 선택합니다.
 - a. 주문 케이스 페이지의 변경 내용 추가 및 지정 양식에서 추가를 선택합니다.
 - b. 케이스에 주문 추가 창에서 하나 이상의 주문을 선택하고 추가를 선택합니다.
주문 기록에 해당하는 주문 케이스 라인이 생성됩니다.

c. 편집할 주문 케이스 라인을 선택하고 편집을 선택합니다.

특정 주문을 구체적으로 변경하려면 단일 주문 케이스 라인을 선택합니다. 여러 주문 케이스 라인을 선택하여 모든 주문에 대해 동일한 변경을 수행합니다.

i 주:

주문 케이스 라인 항목을 더 이상 변경하지 않으려면 해당 항목을 선택하고 편집 옆에 있는 드롭다운 버튼을 선택한 다음 삭제를 선택하여 수정할 항목 목록에서 제거합니다.

d. 항목 편집 대화 상자에서 값 일부 또는 전부를 수정합니다.

필드	설명
요청된 예상 날짜	주문을 처리하려는 날짜입니다.
요청된 배송 위치	주문을 배송할 위치입니다.

e. 업데이트를 선택합니다.

f. 변경 내용 추가 및 지정 양식에서 다음을 선택합니다.

5. 요청된 변경 사항을 확인하고 검토 및 제출 페이지에서 주문 케이스를 제출합니다.

- 추가로 변경해야 하는 경우 활동 섹션에서 필요한 페이지로 이동하여 수정 프로세스를 반복합니다.
- 변경 내용이 정확하면 제출을 선택합니다.

결과

업데이트한 주문에 해당하는 주문 케이스 라인을 사용하여 주문 케이스가 생성되고 주문 케이스의 상태가 신규로 변경됩니다.

단일 주문 내 항목에 대한 업데이트 요청

비즈니스 포털에서 주문 케이스를 생성하여 주문 내 특정 항목에 대한 예상 주문 이행 날짜, 배송 위치 또는 수량에 대한 변경을 요청합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: `sn_customerservice.customer`

프로시저

1. 비즈니스 포털에 로그인합니다.
2. 선택 요청 > 요청 제출 > 케이스 제출 > 주문 케이스 제출.
3. 새 주문 케이스를 생성합니다.

a. 양식에서 필드를 채웁니다.

새 주문 케이스 양식 생성

필드	설명
계정	케이스를 생성할 계정입니다.

필드	설명
연락처	이 케이스에 대한 고객 접촉 창구의 이름입니다.
요청 범위	단일 주문 내에서 특정 주문 라인 항목에 대한 케이스를 생성하려면 이 옵션을 특정 주문 라인, 단일 주문 으로 설정해야 합니다.
주문 번호	케이스를 생성하려는 순서입니다.
우선순위	사용 가능한 할당된 우선순위는 다음과 같습니다. <ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 - 중요 ▪ 2 - 높음 ▪ 3 - 보통 ▪ 4 - 낮음(기본값)
간단한 설명	선택적 간략한 설명입니다.

- b. 다음을 선택합니다.
초안 상태로 주문 케이스가 생성됩니다.

4. 주문 케이스에 추가할 특정 주문 항목을 선택합니다.

- a. 주문 케이스 페이지의 변경 추가 및 지정 양식에서 추가를 선택합니다.
- b. 케이스에 주문 라인 항목 추가 창에서 케이스를 생성할 주문 항목을 선택하고 추가를 선택합니다.
선택한 주문 항목에 해당하는 주문 케이스 라인이 생성됩니다.
- c. 편집할 주문 케이스 라인을 선택하고 편집을 선택합니다.

주문 케이스 라인 항목을 더 이상 변경하지 않으려면 해당 항목을 선택하고 편집 옆에 있는 드롭다운 버튼을 선택한 다음 삭제를 선택하여 수정할 항목 목록에서 제거합니다.

- d. 항목 편집 대화 상자에서 하나 이상의 값을 수정합니다.

필드	설명
요청된 예상 날짜	주문을 처리하려는 날짜입니다.
요청된 배송 위치	주문을 배송할 위치입니다.
요청 수량	구매하려는 항목의 수량입니다.

- e. 업데이트를 선택합니다.
- f. 변경 내용 추가 및 지정 양식에서 다음을 선택합니다.

5. 요청된 변경 사항을 확인하고 검토 및 제출 페이지에서 주문 케이스를 제출합니다.

- 추가로 변경해야 하는 경우 활동 섹션에서 필요한 페이지로 이동하여 수정 프로세스를 반복합니다.
- 변경 내용이 정확하면 제출을 선택합니다.

결과

업데이트한 주문 라인 항목에 해당하는 주문 케이스 라인 항목을 사용하여 주문 케이스가 생성되고 주문 케이스의 상태가 신규로 변경됩니다.

주문 케이스 상세 정보 보기

비즈니스 포털에서 주문 케이스의 목록과 상태를 봅니다.

시작하기 전에

필요한 역할: `sn_customerservice.customer`

프로시저

1. 비즈니스 포털에 로그인합니다.
2. 선택 요청 > 제출된 요청 보기 > 케이스 및 작업 보기.
3. 범주 메뉴에서 내 주문 케이스 를 선택하여 주문 케이스를 확인합니다.
4. 케이스를 선택하여 상태 및 기타 상세 정보를 봅니다.

주문 케이스 상태

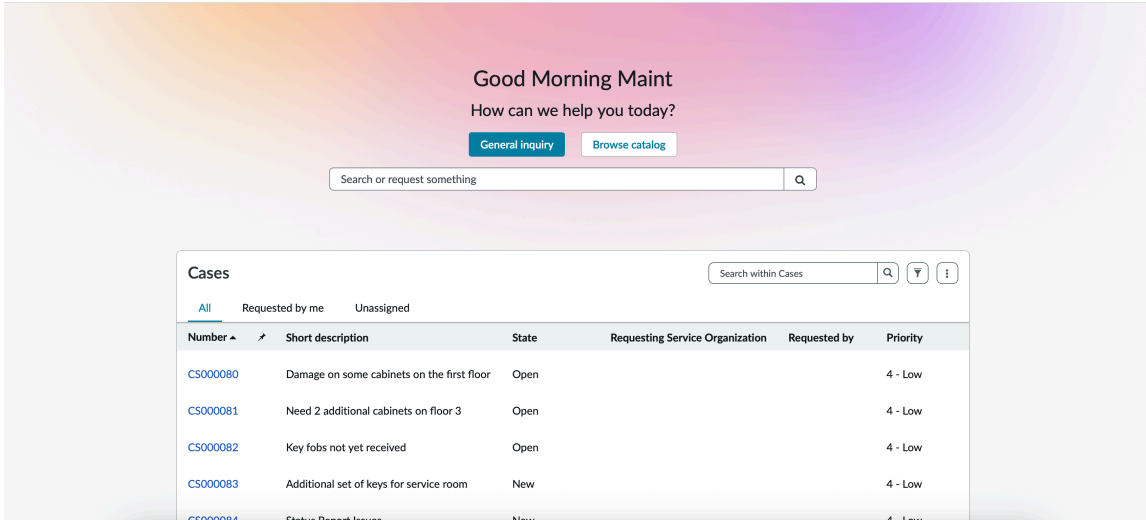
상태	설명
신규	제출된 새 주문 케이스입니다.
초안	아직 제출되지 않은 주문 케이스입니다. 초안 상태의 주문 케이스 라인은 여전히 수정할 수 있습니다.
작업 진행 중	주문 케이스는 판매 대리점에서 처리하고 있습니다.

파트너 관계 관리 사용

파트너 관계 관리 관리자 및 채널 파트너가 셀프 서비스 파트너 포털을 사용할 수 있도록 플러그인 (`com.snc.partner_relationship_management`)을 설치합니다.

엔터프라이즈 파트너 관계 관리자 또는 채널 파트너는 파트너 포털을 사용하여 다음 작업을 수행할 수 있습니다.

- 파트너 포털의 360° 뷰를 확인합니다.
- 직원 구성원을 추가하고 관리합니다.
- 엔터프라이즈와 연결하기 위한 문의를 제출합니다.
- 지식베이스 문서에 액세스하고 커뮤니티에 참여합니다.



파트너 포털에서 다음과 같은 기능을 사용하고 액세스할 수 있습니다.

로그인한 사용자를 위한 파트너 포털 홈페이지

작업	설명
요청	<p>채널 파트너는 요청 헤더를 통해 다음 작업을 수행할 수 있습니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> 요청을 보고 추적합니다. 문의를 제기하고 기업에 연결합니다. 외부 직원 구성원을 파트너 조직에 등록합니다. 직원 구성원을 다른 파트너 조직으로 옮깁니다. 로그인한 가상 사용자가 사용할 수 있는 모든 서비스 관련 카탈로그를 봅니다. <p>케이스 등록에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 파트너 포털에서 질의 제기.</p> <p>직원 등록에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 파트너 포털에서 구성원 등록.</p>
지식	<p>헤더에서 Knowledge 를 선택하여 kb_home 페이지를 봅니다.</p> <p>지식베이스를 검색하거나 최고 등급 또는 최다 조회 지식베이스 문서의 목록을 볼 수 있습니다.</p>
내 정보	<p>모든 채널 파트너 목록을 봅니다.</p>
일반 조회	<p>기업에 우려 사항이나 질문을 제기합니다.</p>

로그인한 사용자를 위한 파트너 포털 홈페이지

작업	설명
	일반 조회에 대한 자세한 내용은 참조하십시오 파트너 포털에서 질의 제기 .
카탈로그 찾아보기	모든 카탈로그 양식의 목록입니다.
케이스	모든 케이스에 대한 액세스와 작업이 필요한 오픈 케이스에 대한 빠른 링크를 제공합니다.
빠른 링크	사용자가 구성할 수 있는 링크 목록입니다.
둘러보기	둘러보기를 통해 파트너 포털 작동 방식에 대한 추가 지침을 확인하십시오. 둘러보기가 페이지에 표시되는지 여부는 관리자가 결정합니다.
프로파일 메뉴	프로파일 사진을 선택하여 프로파일을 보거나 파트너 포털에서 로그아웃합니다.
검색	지원 문서 및 기타 요청을 검색합니다. 검색어 또는 용어를 입력하고 검색을 선택하여 결과를 봅니다.
가장 자주 사용하는 문서	커뮤니티에서 가장 많이 본 문서 목록을 봅니다.

관련 정보

- [파트너 포털에서 질의 제기](#)
- [파트너 포털에서 구성원 등록](#)

파트너 포털에서 질의 제기

파트너 포털에서 엔터프라이즈에 질문이나 우려 사항을 제기합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prm.enterprise_partner_rel_manager, sn_prm.external_partner_manager 또는 sn_prm.external_partner_associate

프로시저

1. 파트너 포털로 이동합니다.
2. 포털 헤더에서 내 요청을 선택합니다.
3. 드롭다운에서 요청 제출을 선택합니다.
4. 일반 조회를 선택합니다.
5. 양식에서 필드를 채웁니다.
문의 양식의 필드와 설명에 대한 자세한 내용은 [참조하십시오](#) [일반 문의 양식](#).
6. 제출을 선택합니다.

관련 정보

[파트너 관계 관리 사용](#)

[파트너 포털에서 구성원 등록](#)

파트너 포털에서 구성원 등록

새 파트너 구성원을 등록하거나 파트너 조직 내에서 기존 직원을 이전합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prm.enterprise_partner_rel_manager, sn_prm.external_partner_manager, sn_prm.enterprise_partner_admin

이 태스크 정보

각 직원에게 일상적인 운영 및 작업을 수행하기 위한 특정 책임과 액세스 권한을 할당합니다.

프로시저

1. 파트너 포털로 이동합니다.
2. 포털 헤더에서 내 요청을 선택합니다.
3. 드롭다운에서 요청 제출을 선택합니다.
4. 구성원 등록을 선택합니다.
5. 양식에서 필드를 채웁니다.
회원 등록 양식의 필드와 설명에 대한 자세한 내용은 [이 링크](#)를 참조하십시오 [회원 등록 양식](#).
6. 제출을 선택합니다.

관련 정보

[파트너 관계 관리 사용](#)

[파트너 포털에서 질의 제기](#)

SOM(판매 및 주문 관리)용 Now Assist

ServiceNow[#] SOM(판매 및 주문 관리)용 Now Assist 애플리케이션 플랫폼 AI 기능을 사용하여 AI 기반 인사이트와 자동화를 제공하여 더 빠르고 스마트한 판매 및 주문 프로세스를 추진합니다.

i 중요사항:

- 일부 Now Assist 제품/기능은 현재 FedRAMP, NSC DOD IL5 또는 호주 IRAP 보호 데이터 센터, 자체 호스팅 고객 또는 기타 제한된 환경에서는 사용할 수 없습니다. 자세한 내용은 Now Support 지식베이스의 [KB0743854](#) 문서를 참조하십시오. 향후 릴리스에서 가용성 업데이트를 확인해야 합니다.
- 일부 Now Assist 제품/기능은 현재 일부 지역의 고객에게만 제공됩니다. 향후 릴리스에서 가용성 업데이트를 확인해야 합니다.

문제 해결 및 도움 받기

- [AI 및 인텔리전스에 대한 ServiceNow 커뮤니티](#)
- [알려진 오류 포털에서 알려진 오류 문서 검색](#)
- [연락처 고객 서비스 및 지원](#)

AI 제한 사항

이 애플리케이션은 데이터의 패턴을 기반으로 예측을 생성하는 빠르게 진화하는 연구 분야인 인공지능(AI) 및 머신 러닝을 사용합니다. 따라서 이 애플리케이션이 항상 정확하고 완전하거나 적절한 정보를 생성하지 못할 수도 있습니다. 또한 이 애플리케이션이 사용 사례에 대해 완전히 학습되거나 테스트되었다는 보장은 없습니다. 이러한 문제를 완화하기 위해 사용 사례에 대한 정확성, 피해 및 적절성에 대해 이 애플리케이션의 사용을 테스트 및 평가하고, 출력에 대한 사람의 감독을 적용하고, 의사 결정 목적으로 AI 생성 출력에만 의존하지 않는 것은 사용자의 책임입니다. 이는 의료, 재무, 법률, 고용 보안 또는 인프라와 같이 결과적인 영향을 미치는 영역에 이 애플리케이션을 배포하려는 경우 특히 중요합니다. ServiceNow에서 업데이트할 수 있는 [ServiceNow의 AI 이용 목적 제한 정책을](#) 준수하는 데 동의합니다.

데이터 처리

이 애플리케이션을 사용하려면 ServiceNow 고객의 개별 인스턴스에서 사용자의 인스턴스가 있는 지역과 다른 데이터 센터 지역에 있을 수 있는 중앙 집중식 ServiceNow 환경으로 데이터를 전송해야 하며, Microsoft Azure와 같은 외부 공급업체 클라우드 제공자에게 데이터를 전송해야 합니다. 이 데이터는 당사의 [CORE Compliance 포털](#)을 통해 제공되는 당사의 정책을 포함하여 ServiceNow의 내부 정책 및 절차에 따라 처리됩니다.

데이터 수집

ServiceNow는 이 애플리케이션의 입력, 출력 및 출력 편집 내용을 수집하고 사용하여 ServiceNow 모델 및 AI 제품을 포함한 ServiceNow 기술을 개발하고 개선합니다. 고객은 다음에 설명된 대로 언제든지 향후 데이터 수집을 옵트아웃할 수 있습니다. [Now Assist 옵트아웃 페이지](#).

에서 에이전트 워크플로우 사용 SOM(판매 및 주문 관리)용 Now Assist

SOM(판매 및 주문 관리)용 Now Assist AI 에이전트 컬렉션을 사용하여 작업을 자율적으로 완료합니다.

새 리드 육성 지원 에이전트 워크플로우는 AI 에이전트 팀과 함께 작동하여 독립적으로 또는 감독 하에 리드의 수명 주기를 관리하는 데 도움을 줍니다.

에이전트 워크플로우를 사용하기 위한 필수 구성요소

에이전트 워크플로우를 사용하기 위한 전제 조건은 다음과 같습니다.

- 패널이 Now Assist 켜져 있는지 확인하십시오.
- 판매 에이전트의 작업 일정을 설정합니다.
 - 다음으로 이동 모두 > 에이전트 일정 > 작업 일정.
 - 판매 에이전트의 작업 일정을 생성합니다.
- 에이전트 워크플로우를 복제하고 트리거를 활성화합니다.

AI 에이전트 수집에 사용 가능한 에이전트 워크플로우

에이전트 워크플로우 이름	설명	사용 가능한 AI 에이전트
새로운 리드 육성 지원	<ul style="list-style-type: none"> • 영업 에이전트와 잠재 고객을 소통하는 데 필요한 단계를 간략하게 설명합니다. • 초기 지원 및 후속 이메일을 보냅니다. • 이메일을 검색하고, 의도를 분류하고, 조치를 취할 수 있도록 올바른 판매 에이전트에게 라우팅합니다. • 판매 에이전트 가용성에 따라 약속을 예약하거나, 일정을 조정하거나, 삭제합니다. • 옵트아웃을 원하거나 관심이 없는 리드를 관리합니다. 	<ul style="list-style-type: none"> • 아웃리치 AI 에이전트 리드 • 인바운드 이메일 AI 에이전트 • 약속 관리 AI 에이전트 • 리드 무관심 AI 에이전트

중요사항: 기본적으로 모든 에이전트 워크플로우 및 AI 에이전트 기록은 읽기 전용입니다.

AI 에이전트를 자율적으로 실행하려면 먼저 **사용 케이스를 복제** 한 후 다음 단계를 진행해야 합니다.

- 에이전트 워크플로우를 활성화합니다.
- 에이전트 워크플로우 내에서 모든 에이전트를 활성화합니다.
- 에이전트 워크플로우를 자동으로 호출하려면 트리거를 활성화합니다. 각 에이전트 워크플로우에 대한 트리거는 고유해야 합니다. 수동으로 호출하려는 경우 트리거를 활성화할 필요가 없습니다.
- AI 에이전트 및 에이전트 워크플로우용 대규모 언어 모델(LLM)에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 **AI 에이전트 및 에이전트 워크플로우에 대한 LLM 선택**.

새 리드 육성 지원 에이전트 워크플로우

새 리드 육성 지원 에이전트 워크플로우를 사용하여 전체 리드 기록 프로세스를 처리합니다.

새 리드 육성 지원 에이전트 워크플로우 개요

새 리드 에이전트 육성 지원 워크플로우를 사용하여 다음을 수행할 수 있습니다.

- 초기 리드에 능동적으로 소통
- 약속 또는 데모를 예약하여 리드를 적격성 평가에 더 가깝게 가져오기
- 리드 실력에 대한 옵트아웃 및 무관심 식별

새 리드 에이전트 워크플로우를 육성하는 데 도움을 주려면 **이를 복제** 하고 요구 사항에 따라 설정을 조정합니다. 트리거를 활성화하고 패널을 포함하도록 표시 설정을 설정하여 에이전트 워크플로우 템플릿을 활성화할 수 있습니다 Now Assist .

중요사항: 에이전트 워크플로우, AI 에이전트 또는 도구를 수정할 때는 모든 지침을 그에 따라 업데이트해야 합니다.

새로운 리드 사용 사례 육성 지원

사용 케이스에 액세스하려면 다음을 수행합니다.

1. 다음으로 이동 모두 > **AI** 에이전트 스튜디오 > 생성 및 관리 > 사용 사례.
2. 새 리드 육성 지원을 선택합니다.

새로운 리드 **AI** 에이전트 육성 지원

다음 표에는 새로운 잠재 고객 AI 에이전트를 육성하는 데 도움이 됩니다.

i **중요사항:** AI 에이전트의 가용성 정의 화면에서 AI 에이전트를 활성화할 수 있도록 상태 필드가 활성화되어 있는지 확인합니다.

AI 에이전트 및 에서의 역할 새로운 리드 사용 사례를 육성하는 데 지원

AI 에이전트	AI 에이전트 역할
아웃리치 AI 에이전트 리드	지원 및 후속 플로우를 시작합니다. 이 플로우는 초기 아웃리치 및 후속 이메일을 전송하여 판매 에이전트를 지원합니다.
리드 무관심 AI 에이전트	리드 및 오프아웃 요청의 실격 처리를 처리합니다.
인바운드 이메일 AI 에이전트	인바운드 응답 핸들러 플로우를 시작합니다. 이 플로우는 최신 이메일 기록을 검색하고 분석하여 판매 에이전트를 지원합니다. 분석에 따라 리드를 진행하는 데 필요한 조치를 권장합니다.
약속 관리 AI 에이전트	리드 기록에 대한 약속 관리를 지원합니다. 에이전트는 리드 소유자의 가용성에 따라 약속을 생성, 업데이트 또는 취소할 수 있습니다.

에이전트 워크플로우를 만드는 데 필요한 역할

워크플로우를 활성화하고 액세스하기 위해 필요한 역할은 다음과 같습니다.

역할 및 책임

역할	책임
영업 AI 관리자	<ul style="list-style-type: none"> • 에이전트 워크플로우를 구성합니다. • AI 설정을 변경합니다. • 새 워크플로우 및 AI 에이전트를 생성하고 관리합니다.
세일즈 AI 사용자	패널을 사용하여 Now Assist AI와 상호작용합니다.

에이전트 워크플로우 활성화

에이전트워크플로우 활성화:

1. 도움말 새 리드 육성 에이전트 워크플로우로 이동하여 복제합니다. 또한 워크플로우는 해당 에이전트 워크플로우와 연결된 모든 트리거를 복제합니다.
2. 복제된 워크플로우로 이동하여 트리거를 활성화합니다(리드 기록이 생성되거나 업데이트됨).

i 주: 워크플로우와 연결된 트리거를 활성화할 수 있습니다.

외부 트리거 활성화

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 정책 > 이메일 > 인바운드 작업. 활성화해야 하는 인바운드 작업은 2가지입니다.
 - o 리드 인바운드 작업에 대한 트리거 에이전트 워크플로우 를 활성화합니다.
 - o 리드 작업 인바운드 작업에 대한 트리거 에이전트 워크플로우를 활성화합니다.
2. SalesAIAgentsConstants 스크립트로 이동하여 HELP_NURTURE_NEW_LEAD_FLOW_ID 속성 값을 중복된 에이전트 워크플로우의 시스템 ID로 변경합니다.

리드 육성

리드를 육성하려면 다음 단계를 수행하십시오.

1. 설명 및 연결 화면의 정보를 검토하고 필요한 업데이트를 수행하여 사용 사례가 요구 사항에 맞게 조정되도록 한 다음 저장 및 계속을 선택합니다.
2. 트리거 정의 화면에서 요구 사항에 맞게 조정되는 트리거를 활성화하거나 고유한 트리거를 만든 다음 저장 및 계속을 선택합니다.
3. Select display 화면에서 다음 단계를 수행합니다.
 - a. 사용 사례 출력을 표시할 위치를 선택합니다.
 - b. 옆에 있는 화살표를 사용하여 사용 사례에 액세스할 수 있는 역할을 추가합니다.

i 주: sales_agent는 사용 사례의 기본 역할입니다.
 - c. 저장 및 테스트를 선택합니다.

에이전트는 사용 사례에 대해 테스트를 AI 에이전트 스튜디오 실행합니다.

Now Assist 패널에서 에이전트는 상호작용이 생성되는 즉시 알림을 수신하며, 이를 통해 화면의 지시에 따라 작업을 완료할 수 있습니다. 자세한 내용은 [패널을 사용하여 Now Assist 고객 서비스 관리의 고객 서비스 관리 생성형 AI 기능 요청](#) 문서를 참조하십시오.

애플리케이션 및 통합을 통한 **ServiceNow** 확장 주문 관리

다양한 ServiceNow 스토어 애플리케이션과 통합을 사용하여 의 주문 관리기능을 추가로 확장할 수 있습니다.

확장을 위한 애플리케이션 및 통합 주문 관리

애플리케이션 또는 통합	설명
제공자용 서비스 브리지 Order Management	서비스 제공자와 고객이 특정 유형의 MACD 주문을 서비스 브리지포함하여 복잡한 주문을 하고 이행하는 데 사용할 주문 관리 수 있도록 합니다.

확장을 위한 애플리케이션 및 통합 주문 관리

애플리케이션 또는 통합	설명
현장 서비스 관리와 주문 관리 통합	를 사용하여 주문 관리현장 서비스 작업 주문 요청을 자동으로 생성하고 에서 추적합니다. 현장 서비스 관리.
서비스 포트폴리오 관리와 주문 관리 통합	에서 복잡하고 장기 실행되는 주문 및 주문 작업에 주문 관리 대한 프로젝트 감독을 제공하고 에서 관리합니다. 서비스 포트폴리오 관리

서비스 브리지가 있는 제공자를 위한 주문 관리

서비스 제공자는 이 제공자용 서비스 브리지 주문 관리 애플리케이션을 사용하여 소비자가 인스턴스의 서비스 카탈로그에서 주문할 수 있는 서비스 브리지 제품 오퍼링 및 서비스 사양을 만들 수 있습니다. ServiceNow. 주문 관리 그러면 주문 에이전트와 이행자가 제공자 인스턴스에서 주문과 요청을 완료할 수 있습니다.

서비스 브리지가 있는 제공자를 위한 **Order Management** 개요

이 제공자용 서비스 브리지 주문 관리 애플리케이션은 에 대한 서비스 브리지 판매 주문 및 이행 프로세스를 지원합니다. 게시된 제품 오퍼링 및 서비스 사양은 RRP(원격 기록 생성자)를 생성합니다. 이러한 원격 기록 생성자는 소비자가 인스턴스의 서비스 포털에서 주문할 수 있는 원격 카탈로그 항목을 생성합니다.

이러한 원격 기록 생성자를 생성하는 워크플로우에는 다음과 같은 기본 단계가 포함됩니다.

- 제품 카탈로그 관리자 또는 관리자는 제공자 인스턴스에 제품 오퍼링 및 서비스 사양을 생성하여 배포 채널을 서비스 브리지로 지정하고 제품 오퍼링이 판매 가능한 항목임을 나타냅니다. 오퍼링 및 서비스 사양이 게시되면 원격 카탈로그 항목을 생성하기 위한 RRP(원격 기록 생성자)가 자동으로 생성됩니다.
- 서비스 브리지 관리자는 소비자 기준을 원격 기록 생성자에 연결합니다.
- 서비스 브리지 관리자는 제공자 인스턴스의 원격 기록 생성자를 검토하고 활성화합니다. 이러한 원격 기록 생성자는 원격 카탈로그 항목을 소비자 인스턴스의 서비스 카탈로그에 게시합니다.
- 소비자는 소비자 인스턴스의 서비스 포털에 있는 원격 카탈로그 항목을 사용하여 서비스를 요청합니다. 요청은 제공자 인스턴스에서 요청을 이행하기 위한 제공자 작업을 자동으로 생성합니다.
- 제공자 인스턴스에서 주문 관리자가 승인하고 에이전트가 이행할 주문 및 주문 라인이 생성됩니다.
- 소비자 인스턴스에서 소비자는 주문 에이전트로부터 주문 상태 및 작업 메모 설명에 대한 업데이트를 받습니다.

기능

- 복합 사양으로 단순 및 번들 제품 오퍼링을 지원합니다.
- 지원 서비스 사양.
- 주문 라인 항목의 수량 주문과 옵션 제품 및 서비스 선택을 지원합니다.
- 인스턴스에서 소비자가 볼 수 있는 제품 및 서비스 인벤토리 기록을 동기화합니다.
- 소비자가 다음을 수행할 수 있도록 허용합니다.

- 주문 일시 중단, 재개 및 연결 해제
- 주문이 반품 불가 지점(PONR)에 도달하지 않은 경우 소비자 인스턴스에서 주문을 취소합니다.

혜택

- 오퍼링 및 서비스 사양을 원격 카탈로그에 게시하는 원격 기록 생성자 생성을 자동화합니다.
- 제공자 인스턴스에서 더 빠른 주문 이행을 지원하고 주문 정확도를 개선합니다.
- 제공자와 고객 인스턴스 간의 의견을 업데이트하고 빈번한 주문 상태 업데이트를 공유하여 커뮤니케이션을 용이하게 합니다.

주문 상태 매핑

주문을 처리하는 동안 주문 상태 상태는 특정 제공자 작업 상태에 해당합니다.

주문 및 제공자 작업 상태

주문 상태	제공자 작업 상태
초안	받음
제출됨	받음
보강 진행 중	받음
보강 보류 중	받음
신규	받음
확인됨	작업 진행 중
예약됨	작업 진행 중
거부됨	대기 중 정보
진행 중	작업 진행 중
수정 진행 중	받음
정보 대기 중	대기 중 정보
보류 중	대기 중 정보
취소 평가 중	취소됨
취소 진행 중	작업 진행 중
취소됨	취소됨
완료함	종결됨

다음 단계

서비스 브리지 관리자는 에서 **제공자용 서비스 브리지 주문 관리 구성** 설정 작업을 검토합니다.

제공자용 서비스 브리지 주문 관리 구성

제공자가 제공자용 서비스 브리지 주문 관리 에서 서비스 브리지제품 주문을 만들고 이행하는 데 사용할 주문 관리 수 있는 애플리케이션을 구성합니다. 제공자는 소비자가 자신의 인스턴스에서 주문할 수 있도록 제품 오퍼링 및 서비스 사양을 원격 카탈로그 항목으로 게시합니다 서비스 카탈로그 .

구성 개요

다음 작업에 따라 제품 오퍼링 및 서비스 사양을 생성하고 이를 ServiceNow 제공자 인스턴스에 원격 기록 생성자로 게시하는 데 사용하는 주문 관리 애플리케이션을 설정합니다. 제공자용 서비스 브리지 주문 관리. 그런 다음 서비스 브리지 관리자는 이러한 원격 기록 생성자를 활성화하여 소비자 인스턴스에서 제품과 서비스를 사용할 수 서비스 카탈로그 있도록 할 수 있습니다.

제공자용 서비스 브리지 주문 관리 애플리케이션 설정

구성 단계	설명	역할
제공자용 설치 서비스 브리지 [?]	에서 ServiceNow Store공급자용 서비스 브리지 애플리케이션을 설치합니다. 이 애플리케이션 구성에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 제공자 설치 및 구성 서비스 브리지 [?] .	관리자
소비자용 설치 서비스 브리지 [?]	에서ServiceNow Store 소비자용 서비스 브리지 애플리케이션을 설치합니다. 이 애플리케이션 구성에 대한 자세한 내용은 소비자용 서비스 브리지 설치 및 구성을 [?] 참조하십시오.	관리자
제공자용 서비스 브리지 주문 관리 설치	ServiceNow Store에서 제공자용 서비스 브리지 주문 관리 애플리케이션을 설치합니다.	관리자
원격 카탈로그 항목에 대한 제품 오퍼링 생성	제공자 인스턴스에서 소비자를 위해 서비스 카탈로그에 원격 카탈로그 항목으로 추가할 제품 오퍼링을 생성합니다.	제품 카탈로그 관리자 또는 매니저
원격 카탈로그 항목에 대한 서비스 사양 생성	제공자 인스턴스에서 소비자를 위해 서비스 카탈로그에 원격 카탈로그 항목으로 추가할 서비스에 대한 서비스 사양을 생성합니다.	제품 카탈로그 관리자 또는 매니저
소비자 기준을 원격 기록 생성자에 연결	제공자 인스턴스에서 원격 기록 생성자를 검토하고 적격 서비스 브리지 소비자에게 카탈로그 항목에 대한 권리를 부여하는 고객 기준을 연결합니다.	서비스 브리지 제공자 관리자
인벤토리 관리를 위해 소비자 기준을 원격 기록 생성자에 연결합니다.	인벤토리 관리를 위한 원격 기록 생성자를 검토하고 고객 기준을 연결합니다.	
원격 기록 생성자 활성화	소비자 인스턴스에서 원격 기록 생성자에 대한 권리를 활성화합니다.	서비스 브리지 소비자 관리자
원격 카탈로그 항목 폐기	원격 카탈로그에 사용되는 제품 오퍼링 또는 서비스 사양을	제품 카탈로그 관리자 또는 매니저

제공자용 서비스 브리지 주문 관리 애플리케이션 설정

구성 단계	설명	역할
	폐기합니다. 그러면 해당 원격 기록 생성자가 자동으로 폐기되고 소비자 인스턴스의 서비스 카탈로그에서 항목이 제거됩니다.	

제공자용 서비스 브리지 주문 관리 설치

관리자 역할이 있으면 애플리케이션(sn_sb_pro)을 제공자용 서비스 브리지 주문 관리 설치할 수 있습니다. 이 애플리케이션은 데모 데이터를 포함하며 관련 ServiceNow[#] Store 애플리케이션 및 플러그인이 아직 설치되어 있지 않으면 이를 설치합니다.

시작하기 전에

- 애플리케이션 및 관련된 모든 ServiceNow Store 애플리케이션에 유효한 ServiceNow 권리가 있어야 합니다. 자세한 내용은 다음을 참조하십시오. [에 대한 권리 가져오기 ServiceNow 제품 또는 애플리케이션](#) .
- 종속성, 라이선싱 또는 구독 요구 사항, 릴리스 호환성에 관한 내용은 ServiceNow Store에서 제공자용 서비스 브리지 주문 관리 애플리케이션 목록을 검토하십시오.

필요한 역할: admin

이 태스크 정보

다음 항목이 제공자용 서비스 브리지 주문 관리 앱과 함께 설치됩니다.

- 플러그인
- 스토어 애플리케이션
- 역할
- 예약된 작업
- 테이블

자세한 내용은 [애플리케이션과 함께 설치되는 구성요소 찾기](#) 를 참조하십시오. 입니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 시스템 애플리케이션 > 모든 사용 가능 애플리케이션 > 모두.
2. 제공자용 서비스 브리지 주문 관리 필터 기준 및 검색 창을 사용하여 애플리케이션((sn_sb_pro))을 찾습니다.

애플리케이션 이름 또는 ID로 애플리케이션을 검색할 수 있습니다. 애플리케이션을 찾을 수 없는 경우 ServiceNow Store에서 요청해야 할 수 있습니다.

설치 버튼 옆에 있는 목록에 사용할 수 있는 버전이 표시됩니다.

3. 목록에서 버전을 선택하고 설치를 선택합니다.

표시되는 설치 세부 정보 검토 대화 상자에서 애플리케이션과 함께 설치되는 모든 종속성이 나열됩니다.

4. 프롬프트가 표시되면 ServiceNow Store에 연결되는 해당 링크를 따라 종속성을 위한 모든 추가 권리를 얻습니다.

5. 옵션: 데모 데이터를 사용할 수 있고 이를 설치하려면 데모 데이터 로드 확인란을 선택합니다. 데모 데이터는 일반적인 사용 사례에 대한 애플리케이션 기능을 설명하는 샘플 기록입니다. 개발 또는 테스트 인스턴스에서 애플리케이션을 처음 설치할 때 데모 데이터를 로드합니다.

6. 설치를 선택합니다.

원격 카탈로그 항목에 대한 제품 오퍼링 생성

서비스 브리지 제공자 인스턴스에서 제품 오퍼링을 생성합니다. 제품 오퍼링을 게시하면 원격 카탈로그 항목에 대한 원격 기록 생성자가 생성됩니다.


시작하기 전에

필요한 역할: sn_prd_pm_product_catalog_admin 및 sn_prd_pm_product_catalog_manager

이 태스크 정보

제품 오퍼링을 생성할 때 배포 채널 필드를 사용하여 채널을 서비스 브리지로 설정합니다.

프로시저

1. CSM 구성 가능 작업 공간 제공자 인스턴스에서 목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 제공 > 제품 오퍼링.
3. 새로 만들기를 선택합니다. 상세 정보 탭에서 필드에 내용을 입력합니다.

신제품 오퍼링 양식 생성

필드	설명
번호	제품 오퍼링에 대해 시스템에서 할당한 번호입니다.
이름	유사한 제품 이름과 구별하는 데 도움이 되는 제품 오퍼링의 대체 이름입니다.
표시 이름	추가되는 제품 오퍼링의 이름입니다.
오퍼링 유형	오퍼링 엔터티입니다. 다음 유형 중 하나를 선택합니다. <ul style="list-style-type: none"> ○ 제품: 에이전트가 를 사용하여 주문에 추가할 수 있는 제품 엔터티입니다 CSM 구성 가능 작업 공간. ○ 권리: 에이전트가 주문에 추가할 수 있는 보증 또는 구독과 같은 엔터티입니다.
오퍼링 하위 유형	권리 유형: <ul style="list-style-type: none"> ○ 보증 ○ 보증 연장됨 ○ 라이선스 ○ 구독
판매 가능	제품 오퍼링을 독립 실행형 항목으로 판매할 수 있음을 나타내는 옵션입니다. 선택하지 않으면 제품 오퍼링을 번들의 일부로 판매할 수 있지만 독립 실행형 품목으로는 판매할 수 없습니다. <p>i 주: 애플리케이션을 사용하는 제공자용 서비스 브리지 주문 관리 경우 제품 오퍼링에 대해 이 옵션을 선택합니다. 판매 가능 제품 오퍼만 원격 카탈로그 항목을 생성합니다. 번들 구성의 오퍼링은 지원되지 않습니다.</p>

필드	설명
설명	제품 오퍼링에 대한 짧은 설명입니다. 이 설명은 주문 에이전트가 주문할 때 제품을 이해하는 데 도움이 됩니다.
시작 날짜	애플리케이션에 제품 오퍼링을 사용할 수 있는 판매 및 주문 관리 날짜 및 시간입니다. 달력 아이콘(📅)을 선택하여 시작 날짜와 시간을 선택한 다음, 확인을 선택합니다.
종료 날짜	제품 오퍼링이 애플리케이션에서 삭제된 판매 및 주문 관리 날짜 및 시간입니다. 달력 아이콘(📅)을 선택하여 종료 날짜와 시간을 선택한 다음, 확인을 선택합니다.
상태	제품 오퍼링의 상태입니다. 상태에는 초안, 게시됨, 폐기됨 및 보관됨이 포함됩니다. 초안 상태의 제품 오퍼링을 업데이트할 수 있습니다.
유통 채널	<p>배포 채널을 설정하고 잠그는 옵션입니다. 예를 들어 웹 채널로 지정할 수 있습니다. 여러 채널을 지정할 수 있습니다.</p> <p>i 주: 애플리케이션을 사용하는 제공자용 서비스 브리지 주문 관리 경우 채널로 입력합니다 서비스 브리지 .</p>
소유자	제품 오퍼링을 담당하는 사람입니다.
코드	제품 이름을 기준으로 시스템에서 생성된 영숫자 번호입니다. 시스템에서 생성되지만 SKU 또는 기타 산업별 제품 코드를 나타내도록 코드를 편집할 수 있습니다.
제품 사양	<p>제품 오퍼링과 연결할 제품 사양입니다. 주문 이행을 주도하는 제품 오퍼링의 기능 뷰를 제공합니다.</p> <p>i 주: 게시된 사양만 나타납니다.</p>
제품 모델	제품 모델의 이름입니다.
하위 사양 특성 복사	선택하면 사양 계층 구조의 모든 하위 사양 특성이 복사되는 옵션입니다. 예를 들어, 제품 오퍼링에 연결된 제품 사양이 있는 경우 이 옵션을 선택하면 상위 사양 외에 하위 사양에서도 특성이 상속됨을 나타냅니다.
가격 책정 방법	<p>제품 가격 책정 방법:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 일회성: 제품에 대한 단일 수수료입니다. ○ 반복: 예약된 간격으로 발생하는 수수료입니다. 반복 요금에 대한 주기를 설정할 수 있습니다. <p>i 주: 가격 책정 정보는 소비자 인스턴스에 표시되지 않습니다. 오퍼에 대해 기본 가격 목록이나 다른 가격 목록이 구성된 경우 가격은 제공자 인스턴스에서만 계산되고 업데이트됩니다.</p>
주기	반복되는 가격 책정: 매월 또는 매년.
월간 반복 청구	매달 반복되는 과금입니다. 월간 반복 청구는 이전 버전과의 호환성을 위해 지원됩니다. 가격 목록을 사용하여 가격을 정의합니다.
비반복 청구	한 번 적용되는 과금입니다. 이전 버전과의 호환성을 위해 지원됩니다. 가격 목록을 사용하여 가격을 정의합니다.

필드	설명
계약 생성	에이전트에게 권리 계약을 제품 주문에 추가할 수 있음을 나타내는 옵션입니다. 이 옵션을 선택하면 주문 이행 후에 서비스 계약이 생성됩니다. 권리가 계약으로 관리되는 경우에 사용됩니다.
계약 조건	계약 기간: <ul style="list-style-type: none"> ○ 12개월 ○ 24개월 ○ 36개월 ○ 48개월 ○ 60개월
버전	이 제품 오피링 버전에 할당된 버전 번호입니다.
초기 버전	초기 버전을 만들 때 제품 오피링의 이름입니다.
이전 버전	이전 버전의 제품 오피링 이름입니다. 예를 들면 다음과 같습니다. <ul style="list-style-type: none"> ○ 제품 오피링의 초기 버전(예: 버전 1)을 만들면 이 필드는 비어 있습니다. ○ 이름이 약간 다른 버전(버전 2)을 만들면 초기 생성 시 제품 오피링 이름이 여기에 나타납니다. ○ 후속 버전(버전 3)을 만들면 버전 2의 제품 오피링 이름이 여기에 나타납니다. 이 필드는 변경할 수 없습니다.

4. 저장을 선택합니다.
5. 필요한 경우 제품 오피링에 특성을 추가합니다.
6. 옵션: 제품 오피링에 제품 이미지를 추가합니다.
 - a. Product Visuals(제품 비주얼) 탭에서 New(새로 만들기)를 선택합니다.
 - b. 이미지의 이름을 입력합니다.
 - c. 업로드할 이미지 파일을 선택하려면 추가하려면 클릭을 선택합니다.
 - d. 이미지를 제품의 기본 이미지로 설정하려면 기본 설정을 선택합니다.

i 주: 제품에 대해 여러 이미지를 추가할 수 있지만 서비스 카탈로그는 서비스 카탈로그에 게시될 때 제품당 하나의 이미지만 지원합니다.

7. 제품 오피링 버전 생성을 마치면 다음 작업 중 하나를 선택합니다.

작업	설명
게시	제품 카탈로그에서 사용할 수 있도록 초안 제품 오피링을 게시합니다.

작업	설명
	<ul style="list-style-type: none"> ○ 게시하면 상태가 초안에서 게시됨으로 변경됩니다. ○ 제품 오퍼링을 게시한 후에는 해당 버전을 생성하지 않는 한 제품 오퍼링을 변경하거나 삭제할 수 없습니다.
업데이트	<p>추가한 새 데이터로 제품 오퍼링을 업데이트하되 제품 카탈로그에서 사용하도록 게시하지는 마십시오.</p>
복사	<p>이 제품 오퍼링의 데이터를 복사하여 제품 오퍼링을 생성할 수 있습니다.</p> <p>예를 들어 프리미엄 SD-WAN 오퍼링 v3와 유사하지만 별도의 버전 트랙이 있는 기본 버전 제품 오퍼링을 생성하려는 경우 복사 기능을 사용할 수 있습니다.</p> <p>복사 기능을 사용하면 기본 버전 제품 오퍼링이 생성되고 다음 필드의 값이 설정됩니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 버전: 1(기본 버전) ○ 초기 버전: 프리미엄 SD-WAN 제품 v3 ○ 이전 버전: 비어 있음

다음에 수행할 작업

소비자 기준을 원격 기록 생성자에 연결 이 원격 카탈로그 항목에 대한 것입니다.

원격 카탈로그 항목에 대한 서비스 사양 생성

제공자 인스턴스에 서비스 사양을 서비스 브리지 생성합니다. 서비스 사양을 게시하면 원격 기록 생성자가 서비스 사양에 대한 원격 카탈로그 항목을 생성합니다.

시작하기 전에


서비스 사양을 생성하기 전에 특성, 특성 옵션 및 사양 범주를 정의합니다.

필요한 역할: sn_prd_pm_product_catalog_admin 또는 sn_prd_pm_product_catalog_manager

이 태스크 정보

서비스 요청에 대한 서비스 사양을 생성할 때 배포 채널 필드를 사용하여 채널을 서비스 브리지로 설정합니다. 서비스 사양이 게시되면 해당 사양에 대한 원격 기록 생성자가 생성됩니다.

프로시저

1. 에서 CSM 구성 가능 작업 공간목록  뷰를 선택합니다.
2. 다음으로 이동 사양 > 서비스 사양 을 클릭하고 새로 만들기를 선택합니다. 상세 정보 탭의 양식을 작성합니다.

서비스 사양

필드	설명
번호	서비스 사양에 대한 자동 생성 ID입니다.
이름	서비스 사양의 이름입니다.

필드	설명
버전	<p>사양에 할당된 버전 번호:</p> <ul style="list-style-type: none"> 초기 버전을 만들면 이 필드에 1이 나타나며 변경할 수 없습니다. 사양의 후속 버전을 만들 때 새 버전 생성을 선택하면 이 필드에 증가한 다음 번호가 표시됩니다. 예를 들어, 3이 이전 버전 번호인 경우 이 필드에 4가 표시됩니다.
표시 이름	<p>이 사양 버전이 적용되는 경우 사양에 대해 나타나는 표시 이름입니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> 사양의 초기 버전 또는 기본 버전(예: 버전 1)을 만들 때는 일반적으로 사양의 이름인 자유 형식 텍스트를 필드에 입력해야 합니다. 사양 버전을 만들 때 사양 이름과 현재 버전 번호의 시스템에서 할당된 연결이 나타나지만 덮어쓸 수 있습니다. 예를 들어 SD-WAN Edge 디바이스 v2는 다음과 같은 경우 이 필드에 표시됩니다. <ul style="list-style-type: none"> SD-WAN Edge Device가 사양의 이름입니다. 버전 2가 사양의 현재 버전입니다.
범주	<p>서비스 사양이 속한 사양 범주입니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> 5G 서비스에 속하는 선택한 범주에 일치하는 슬라이스 템플릿이 없는 경우 시스템은 기존 템플릿을 확인합니다. 선택한 범주에 매핑된 템플릿이 여러 개 있는 경우 시스템은 사양에 따라 가장 최근에 게시된 템플릿을 선택합니다.
유형	<p>서비스 사양의 유형:</p> <p>고객 대면</p> <p>고객은 서비스에 대한 티켓 또는 케이스를 만들 수 있습니다. 이 유형을 선택하면 서비스가 제공되는 방법을 지정하기 위한 배포 채널 필드가 표시됩니다(예: 웹).</p> <p>자원 대면</p> <p>자원이 제대로 작동하려면 서비스가 필요합니다.</p> <p>해당 사항 없음</p> <p>서비스 사양은 고객 응대 또는 자원 대면 사양이 아닙니다.</p>
하위 유형	<p>사양의 하위 유형입니다. 슬라이스(Slice)를 선택하여 5G 네트워크 서비스 사양을 정의합니다.</p>

필드	설명
	<p>주:</p> <ul style="list-style-type: none"> 하위 유형으로 슬라이스를 선택하면 결정 테이블의 서비스 사양 범주와 템플릿의 매핑에 따라 템플릿이 자동으로 선택됩니다. 하위 유형으로 없음을 선택하면 템플릿을 수동으로 지정할 수 있습니다.
시작 날짜	사양이 유효한 시작 날짜입니다. 버전을 생성할 때 이 필드를 사용하여 적용 시기를 나타낼 수 있습니다. 이 필드는 정보 제공 전용이며 실제 처리에는 사용되지 않습니다.
종료 날짜	사양이 유효한 종료 날짜입니다. 버전을 생성할 때 이 필드를 사용하여 더 이상 적용되지 않는 시기를 나타냅니다. 이 필드는 정보 제공 전용이며 실제 처리에는 사용되지 않습니다.
템플릿	<p>5G 서비스를 사용하는 경우 정의한 템플릿입니다.</p> <p>주: 템플릿을 변경하면 True로 표시되고 이전 템플릿과 연결된 모든 사양 특성이 삭제되고 선택한 새 템플릿에 따라 사양 특성이 다시 연결됩니다.</p>
설명	서비스 사양에 대한 설명입니다.
상태	<p>서비스 사양의 상태입니다.</p> <p>초안</p> <p>사양 기록을 처음 생성할 때 할당된 게시되지 않은 초안 서비스 사양입니다.</p> <p>게시 날짜:</p> <p>제품 오픈링에 사용하기 위해 공식적으로 게시할 때 할당된 게시된 서비스 사양입니다.</p> <p>폐기됨</p> <p>폐기되어 더 이상 다른 사양 버전을 만드는 데 사용할 수 없는 서비스 사양입니다.</p> <p>보관됨</p> <p>서비스 사양은 주문 또는 이행 프로세스에서 더 이상 사용되지 않습니다.</p>
유통 채널	배포 채널을 설정하고 잠그는 옵션입니다. 예를 들어 웹을 채널로 지정할 수 있습니다. 여러 채널을 지정할 수 있습니다.

필드	설명
	<p>i 주: 애플리케이션을 사용하는 제공자용 서비스 브리지 주문 관리 경우 배포 채널로 입력합니다 서비스 브리지 .</p>
외부 코드	사양의 서비스 코드입니다.
꺼은선행	사양의 서비스 라인입니다.
회사 비용	이 서비스 사양에 대한 회사 비용입니다. 이 필드는 수익 계산 목적으로만 사용됩니다.
복합	서비스 사양이 여러 하위 사양으로 구성된 상위 사양임을 나타내는 옵션입니다.
설치 필요	누군가 현장에 서비스를 설치해야 함을 나타내는 옵션입니다.
위치 관련	이 서비스 사양에 이행 및 설치를 위한 위치 상세 정보가 필요함을 나타내는 옵션입니다.
초기 버전	사양의 기본 버전의 이름이며 표시되지만 변경할 수 없습니다.
이전 버전	<p>사양의 이전 버전의 이름입니다. 예를 들면 다음과 같습니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 사양의 초기 버전(예: 버전 1)을 만들면 이 필드는 비어 있습니다. ○ 이름이 약간 다른 버전(버전 2)을 만들면 초기 생성 시 사양 이름이 여기에 나타납니다. ○ 후속 버전(버전 3)을 만들면 버전 2의 사양 이름이 여기에 나타납니다. 이 필드는 변경할 수 없습니다.

3. 저장 후 게시를 선택합니다.

원격 기록 생성자가 사양에 대한 원격 카탈로그 항목을 만듭니다.


다음에 수행할 작업

[소비자 기준을 원격 기록 생성자에 연결](#) 이 원격 카탈로그 항목에 대한 것입니다.

소비자 기준을 원격 기록 생성자에 연결

제공자 인스턴스에서 적절한 소비자 기준을 원격 카탈로그 항목에 대해 생성된 원격 기록 생성자에 연결합니다. 소비자 기준에 따라 카탈로그 항목에 대한 권리가 있는 소비자가 결정됩니다. 서비스 브리지 적격 소비자 인스턴스에 복제되는 권리 기록을 자동으로 생성합니다.

시작하기 전에

기본적으로 모든 소비자는 원격 기록 생성자를 사용할 수 있습니다. 특정 사용자에 대한 특정 기준이 있는 경우 해당 사용자에 대한 서비스 브리지 소비자 기준을 정의합니다. 자세한 내용은 [에서 서비스 브리지 제공자에 대한 권리 생성](#)  문서를 참조하십시오.

필요한 역할: sn_sb.admin 또는 admin

프로시저

1. 제공자 인스턴스에서 다음으로 이동합니다. 모두 > 서비스 브리지 제공자 > 관리 > 원격 카탈로그 항목.

2. 제품 카탈로그 관리자 또는 관리자가 만든 제품 오퍼링 또는 서비스 사양에 대한 원격 기록 생성자를 선택합니다.

기록을 검토하여 예상대로 생성되었는지 확인합니다.

i 주: 원격 기록 생성자인 인벤토리 관리는 원격 카탈로그 항목에 대한 제품 오퍼링 또는 서비스 사양이 게시될 때 자동으로 생성됩니다. 소비자가 소비자 인스턴스의 서비스 카탈로그에서 제품 또는 서비스 인벤토리를 관리할 수 있도록 소비자 기준을 이 원격 기록 생성자에 연결해야 합니다.

3. 소비자 기준 탭으로 이동합니다.

4. 활성 기준 레코드의 원격 소비자 기준 열에서 카탈로그 항목에 연결할 기준을 선택하고 저장합니다.

5. 게시를 선택합니다.

서비스 브리지는 적격 소비자 인스턴스에 복제되는 권리 기록을 자동으로 생성합니다.

다음에 수행할 작업

원격 기록 생성자에 대한 권리를 활성화합니다.

원격 기록 생성자 활성화

소비자 인스턴스에서 원격 기록 생성자를 서비스 브리지 활성화합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_sb.admin 또는 admin

프로시저

1. 소비자 인스턴스에서 다음으로 이동 모두 > 서비스 브리지 소비자 > 제공자 연결.

2. 번호 링크를 선택하여 제공자 연결 기록으로 이동합니다.

3. 원격 기록 생성자 탭(관련 목록)에서 활성화할 원격 기록 생성자를 선택합니다.

4. 원격 기록 생성자 페이지에서 활성화를 선택합니다.

이제 서비스 카탈로그에서 제품 오퍼링 또는 서비스 사양을 원격 기록 생성자 형식으로 사용할 수 있습니다.


원격 카탈로그 항목 폐기

원격 카탈로그에 사용되는 제품 오퍼링 또는 서비스 사양을 폐기하면 해당 원격 기록 생성자가 자동으로 폐기됩니다. 원격 기록 생성자가 폐기되면 원격 카탈로그 항목이 소비자 인스턴스의 서비스 카탈로그에서 자동으로 제거됩니다.

시작하기 전에

필요한 역할: sn_prd_pm_product_catalog_admin 및 sn_prd_pm_product_catalog_manager

프로시저

1. CSM 구성 가능 작업 공간 제공자 인스턴스에서 목록  뷰를 선택합니다.

2. 폐기할 게시된 제품 오퍼링 또는 서비스 사양으로 이동합니다.

- 제품 오퍼링을 폐기하려면 다음으로 이동하십시오. 제공 > 제품 오퍼링 을 클릭하고 폐기할 제품 오퍼링을 선택합니다.
- 서비스 사양을 폐기하려면 다음으로 이동하십시오. 사양 > 서비스 사양 을 클릭하고 폐기할 서비스 사양을 선택합니다.

3. 폐기를 선택합니다.

제품 오퍼링 또는 서비스 사양이 폐기됨 상태로 설정됩니다. 항목과 연결된 기록 생성자의 상태가 게시됨에서 폐기됨으로 변경되고 제품 카탈로그 항목이 서비스 카탈로그에서 자동으로 삭제됩니다.

서비스 포털 카탈로그 항목에서 주문 생성

소비자가 인스턴스에서 서비스 포털을 사용할 때 번들 제품 사양이 있는 카탈로그 항목을 주문할 수 있습니다. 또한 주문을 취소하고 제품 및 서비스 인벤토리를 검토 및 관리할 수 있습니다.

번들 제품 주문

서비스 브리지 원격 카탈로그 항목에는 수량을 포함하여 선택할 수 있는 다양한 특성 옵션이 있는 복합 구성요소가 있는 번들 제품이 포함될 수 있습니다.

Service Catalog의 번들 제품 예

기 계 면 역

주문 취소

주문이 반품 불가 지점(PONR)에 도달하지 않은 경우 소비자는 주문을 취소할 수 있습니다. PONR에 도달하면 소비자는 주문을 취소할 수 없다는 상태 메시지를 받습니다.

제품 또는 서비스 인벤토리 관리

소비자는 제품 및 서비스에 대한 제품 또는 서비스 인벤토리를 보고 관리할 수 있습니다. 위치 필드를 사용하여 특정 위치를 기준으로 인벤토리 뷰를 필터링할 수 있습니다. 소비자는 연결 해제, 일시 중단 또는 재개 작업을 수행할 수도 있습니다.

Service Catalog의 인벤토리 관리 예시

The screenshot shows the 'Manage Inventory' form in ServiceNow. The breadcrumb trail is: Home > Service Catalog > Provider Services > ZZZ Telecom Company > Manage Inventory. The form contains several required fields:

- * Type: Product
- Location: (empty)
- * Product Inventory: (empty)
- * Action: Resume
- Reason: (empty)
- Action Start Date: YYYY-MM-DD HH:mm:ss

 On the right side, there are buttons for 'Save as Draft' and 'Submit'. Below these is a 'Required information' section with a 'Product Inventory' button. A chat icon is visible in the bottom right corner.

기 계면역

주문 관리 및 현장 서비스 관리 통합

와 주문 관리현장 서비스 관리 애플리케이션 간의 통합을 제공합니다. 이 통합은 (com.sn_ind_tmt_orm) 플러그인, 현장 서비스 관리 구성 가능 작업 공간(com.snc.uib.fsm_agent_workspace) 플러그인 및 현장 서비스 관리 (com.snc.work_management) 플러그인을 사용하는 주문 관리 모든 ServiceNow 고객이 사용할 수 있습니다.

주문 관리-FSM 통합 개요

이 통합을 통해 애플리케이션에서 애플리케이션으로 주문 관리 작업 주문을 자동 및 수동으로 생성할 수 있습니다 현장 서비스 관리 . 이 통합을 통해 엔드투엔드 주문 이행 프로세스를 지원하는 애플리케이션과 현장 서비스 관리 애플리케이션 간의 주문 관리 공동 작업이 보장됩니다. 필드 에이전트의 현장 서비스 작업이 필요한 주문에 대한 작업 주문이 생성됩니다. 주문 이행 에이전트와 관리자는 주문 작업과 작업 주문 의존성을 보다 효율적으로 관리할 수 있습니다.

주요 기능

- 작업 주문 생성, 업데이트 및 추적을 자동화합니다.
- 에 대한 작업 주문의 UI 기반 수동 트리거링 현장 서비스 관리 현장 서비스 작업을 예약하고 작업 메모 업데이트를 현장 서비스 디스패처 및 에이전트에게 전달합니다.
- 상태, 작업 메모, 고객 상세 정보 및 기타 업데이트 간의 주문 관리현장 서비스 관리 정보 동기화
- 이행 프로세스에서 주문 및 관련 작업 주문의 엔드 투 엔드 워크플로우를 추적하고 관리합니다.

작업 주문의 자동 생성 구성

에서 Order Management for Telecommunications, Media, and Technology 현장 서비스 관리까지 작업 주문의 자동 생성을 활성화할 수 있습니다. 도메인 주문 및 주문 작업에 대한 작업 주문이 생성됩니다. 작업 주문의 자동 생성을 구성하려면 의사 결정 빌더에서 결정 테이블을 구성합니다.

고객 주문에는 제품 주문, 서비스 주문, 자원 주문 및 주문 작업과 같은 여러 도메인 주문이 있는 여러 주문 라인 항목이 있습니다. 도메인 주문에 대한 작업 주문을 자동으로 생성하는 경우, 조건은 도메인 주문 결정 테이블에 대한 작업 주문 정책에 지정됩니다. 주문 작업에 대한 작업 주문을 자동으로 생성하는 경우, 조건은 주문 작업 결정 테이블에 대한 작업 주문 정책에 정의됩니다.

관리자가 주문을 승인한 후 의사 결정 빌더에 정의된 조건이 충족되면 작업 주문이 자동으로 생성됩니다. 필요한 경우 관리자는 작업 주문 생성을 선택하여 수동으로 작업 주문을 생성할 수도 있습니다. 결정 테이블의 작업 주문 템플릿은 자동으로 생성된 작업 주문의 필드를 미리 채웁니다.

도메인 주문에 대한 작업 주문 생성 구성

도메인 주문에 대한 작업 주문을 자동으로 생성하기 위한 결정 트리에 조건을 추가합니다. 조건은 도메인 주문 결정 테이블에 대한 작업 주문 정책에 지정됩니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

고객 주문에는 제품 주문, 서비스 주문, 자원 주문 및 주문 작업과 같은 여러 도메인 주문이 있는 여러 주문 라인 항목이 있습니다. 도메인 주문에 대한 작업 주문을 자동으로 생성하는 경우, 조건은 도메인 주문 결정 테이블에 대한 작업 주문 정책에 지정됩니다. 결정 테이블에 정의되지 않은 조건의 경우, 관리자는 작업 주문 생성을 선택하여 수동으로 작업 주문을 만들 수 있습니다. 결정 테이블의 작업 주문 템플릿은 자동으로 생성된 작업 주문의 필드를 미리 채웁니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 의사 결정 빌더.
모든 결정 테이블을 볼 수 있습니다.
2. 도메인 주문 결정 테이블에 대한 작업 주문 정책을 선택합니다.
3. 조건 섹션의 사양 열에서 서비스 패키지를 선택하여 조건을 설정합니다.
4. 도메인 주문 작업 목록에서 작업을 선택합니다.
5. **WO** 템플릿 열에서 조건에 대한 템플릿을 선택합니다.
6. 저장을 선택합니다.

결과

결정 테이블에 조건이 추가됩니다. 결정 테이블에서 이 조건이 충족되면 도메인 주문에 대한 작업 주문이 자동으로 생성됩니다. 결정 테이블에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [결정 테이블 사용](#).

주문 작업에 대한 작업 주문 생성 구성

결정 트리에 주문 작업에 대한 작업 주문을 자동으로 생성하는 조건을 추가합니다. 조건은 주문 작업 결정 테이블에 대한 작업 주문 정책에 지정됩니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

주문 작업에 대한 작업 주문을 자동으로 생성하는 경우, 조건은 주문 작업 결정 테이블에 대한 작업 주문 정책에 정의됩니다. 관리자가 주문을 승인한 후 의사 결정 빌더에 정의된 조건이 충족되면 작업 주문이 자동으로 생성됩니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 의사 결정 빌더.
모든 결정 테이블을 볼 수 있습니다.
2. 주문 작업 결정 테이블에 대한 작업 주문 정책을 선택합니다.
3. 조건 섹션의 사양 열에서 서비스 패키지를 선택하여 조건을 설정합니다.
4. 도메인 주문 작업에 추가를 선택합니다.
5. 요청 유형 열에서 주문 작업에 대한 요청 유형을 선택합니다.
6. **WO** 템플릿 열에서 서비스 패키지에 대한 템플릿을 선택합니다.
7. 저장을 선택합니다.

결과

결정 테이블에 조건이 추가됩니다. 결정 트리에서 이 조건이 충족되면 주문 작업에 대한 작업 주문이 자동으로 생성됩니다. 자세한 내용은 [의사 결정 빌더 사용자 인터페이스](#) 문서를 참조하십시오.

AND 현장 서비스 관리 간의 주문 관리 정보 동기화 - 워크플로우 시나리오

및 현장 서비스 관리 간의 주문 관리 통합은 엔드 투 엔드 주문 이행 프로세스를 지원합니다. 다음 시나리오에서는 와(현장 서비스 관리과) 간의 주문 관리 데이터, 고객 정보, 상태 및 기타 업데이트의 원활한 동기화를 보여 줍니다.

시나리오

주문 이행 관리자가 에서 주문 관리주문을 승인한 후 결정 트리에 지정된 조건에 대한 작업 주문이 자동으로 생성됩니다 현장 서비스 관리 . 현장 서비스 에이전트가 이러한 작업 주문에 대해 작업할 때 주문 이행 에이전트는 해당 도메인 주문의 작업 메모 섹션에서 업데이트를 볼 수 있습니다. 에이전트는 도메인 주문과 관련된 모든 작업 주문이 종결되지 않는 한 도메인 주문을 종결할 수 없습니다. 이 워크플로우는 주문 관리 와 현장 서비스 관리.

1. 주문 이행 에이전트가 작업 공간에서 새 고객 주문을 주문 관리 생성합니다.
2. 그런 다음 에이전트는 주문해야 하는 위치를 선택합니다. 여러 위치에 대해 여러 주문 라인 항목이 생성됩니다.
3. 그런 다음 에이전트가 검토하고 주문합니다.
4. 주문 이행 관리자가 주문을 승인합니다. 주문 라인 항목에는 주문 이행 플로우의 일부로 도메인 주문이 있습니다. 결정 테이블의 구성에 따라 작업 주문은 에서 자동으로 생성됩니다 현장 서비스 관리.
5. 에이전트는 상세 정보 탭에서 도메인 주문에 대해 생성된 작업 주문을 볼 수 있습니다. 활동 섹션에서 에이전트는 작업 메모의 작업 주문에 대한 모든 업데이트를 추적합니다.

- 에서 현장 서비스 관리작업 주문의 상태가 변경되면 상세 정보가 작업 공간의 작업 메모 주문 관리 에 표시됩니다.
 - 작업 주문이 취소되면 작업 주문 상태가 작업 메모 섹션에 표시됩니다 주문 관리 .
 - 기내 변경의 경우 작업 주문이 자동으로 업데이트됩니다. 현재 상태와 업데이트된 정보가 작업 메모 섹션에 표시됩니다.
6. 에이전트는 필요한 경우 주문 라인 항목을 편집할 수 있습니다. 에이전트가 **PONR** (반품 불가 지점) 옵션을 선택하면 워크플로우의 주문 라인 항목을 더 이상 변경할 수 없습니다.
7. 모든 작업 주문이 종결된 후 주문 이행 관리자는 모든 작업 주문을 검토하고 도메인 주문을 종결할 수 있습니다.
- i** 주: 에이전트는 해당 도메인 주문과 연결된 모든 작업 주문이 종결되지 않는 한 도메인 주문을 종결할 수 없습니다.

주문 관리 및 전략적 포트폴리오 관리 통합

이 주문 관리 애플리케이션은 복잡한 주문 이행 작업에 대한 프로젝트 감독을 가능하게 하는 (SPM) 애플리케이션과의 ServiceNow[#] 전략적 포트폴리오 관리 통합을 제공합니다. 이 통합을 사용하여 주문 라인 항목과 계획된 주문 작업을 의 프로젝트 SPM로 처리합니다.

기능

- 프로젝트 감독 규칙을 기반으로 프로젝트 생성을 SPM 자동화하여 프로젝트 관리자가 에서 프로젝트 SPM내의 주문 이행 활동을 추적할 수 있도록 합니다.
- 에서 주문 이행 작업을 주문 관리 관련 프로젝트 SPM와 동기화하여 프로젝트 관리자에게 상태 변경 정보, 메모 및 설명을 통해 실시간 작업 활동 업데이트를 제공합니다.
- 이행 에이전트, 관리자 및 프로젝트 관리자가 주문 라인 항목과 프로젝트, 도메인 주문과 프로젝트 작업, 주문 작업과 프로젝트 작업 간의 관계를 보여주는 관련 목록을 볼 수 있도록 합니다.
- 하나 이상의 주문 작업에 대한 추적 및 동기화를 지원합니다.
- 스태거 분해 또는 진행 중인 변경의 일부로 생성된 새 작업에 대한 스태거/진행 중인 주문을 지원합니다. 주문 이행과 프로젝트 작업 간의 동기화를 가능하게 하는 미리 정의된 계획 주문 작업을 사용합니다.
- 하위 작업 및 관련 주문 작업 또는 도메인 주문이 완료되거나 취소되면 프로젝트 작업이 자동으로 종결됩니다.

혜택

- 프로젝트 관리자에게 여러 위치에 있는 특정 고객 계정으로 배송해야 하는 장기 실행 주문과 같은 복잡한 주문에 대한 엔드 투 엔드 프로젝트 감독 기능을 제공합니다.
- 프로젝트 의존성 및 적시 주문 이행에 영향을 주는 문제를 식별하여 위험을 관리합니다.
- 및 주문 관리 애플리케이션 간의 SPM 주문 상태에 대한 수동 추적을 제거합니다. 프로젝트 관리자, 이행 에이전트 및 관리자, 기타 프로젝트 이해 관계자 간의 비효율적인 의사 소통을 줄입니다.

SPM 통합의 작동 방식

와의 전략적 포트폴리오 관리 통합은 주문 관리프로젝트 포트폴리오 관리 의 SPM (PPM) 표준 애플리케이션을 사용하여 이행 작업을 조직의 프로젝트로 추적합니다. 고객 주문 이행 작업을 고객 프로젝트로 자동 추적하려는 경우 이 통합은 고객 프로젝트 관리 애플리케이션에서도 작동합니다.

구성

관리자는 다음 항목을 구성하여 통합을 설정합니다 SPM .

- 프로젝트 템플릿: 프로젝트 감독이 필요한 주문에 대해 프로젝트를 자동으로 생성하는 SPM 데 사용되는 PPM 프로젝트 템플릿을 만듭니다. 프로젝트 템플릿은 주문 제공을 위해 계획된 작업도 정의합니다.
- 주문 관리 프로젝트 감독 조건 및 규칙: 프로젝트 감독에 적합한 주문과 해당 프로젝트를 생성하는 데 사용되는 프로젝트 템플릿을 결정하는 조건 및 결정 규칙을 설정합니다. 다양한 프로젝트 관리 감독 결정 테이블을 사용하여 주문 라인, 도메인 주문 및 주문 작업에 대한 조건과 규칙, 사용할 적절한 프로젝트 템플릿을 지정합니다.
- 테이블 맵의 CSM 필드 매핑: 테이블 맵에서 CSM 필드 매핑을 구성하여 필드를 SPM 프로젝트 필드에 연결합니다주문 관리.
- 프로젝트 작업 자동 종결 속성: 시스템 속성을 사용하여 `sn_ind_tmt_orm.project.task.auto.closure` 연결된 하위 작업이 완료될 때 프로젝트 작업의 자동 종결을 제어합니다.

SPM 통합 플로우

주문 라인이 생성되고 승인 주문 관리 되면 다음 처리 단계를 수행합니다.

- 프로젝트 감독 결정: 프로젝트 감독을 위한 주문 라인의 자격을 부여합니다.
 - 주문 라인이 유효하고 PPM Standard 애플리케이션이 설치되어 있는지 확인합니다.
 - 주문 라인에 대한 프로젝트 감독 조건 및 결정 규칙을 검토합니다.
 - 주문 라인이 조건과 일치하면 지정된 프로젝트 템플릿을 사용하여 프로젝트 및 프로젝트 작업이 자동으로 생성됩니다.
- ❗ 주: 여러 주문 라인이 감독 대상인 경우 시스템은 여러 프로젝트를 생성합니다.
- 일회성 동기화: 주문 라인을 프로젝트와 동기화하여 주문 라인과 프로젝트 간의 관계를 설정합니다.
- 프로젝트 작업 감독 결정: 에서 주문 라인 항목을 도메인 주문 및 주문 작업으로 세분화한 후에는 주문 관리 다음을 수행합니다.
 - 도메인 주문에 대한 프로젝트 감독 조건을 확인합니다. 도메인 주문이 프로젝트 감독 조건을 충족하는 경우 지정된 프로젝트 템플릿 작업을 사용하여 연결된 프로젝트 및 계획된 작업을 생성합니다.
 - 주문 작업에 대한 프로젝트 감독 조건을 확인합니다. 주문 작업이 프로젝트 감독 조건을 충족하는 경우 지정된 프로젝트 템플릿 작업을 사용하여 연결된 프로젝트 및 계획된 작업을 만듭니다.
 - 도메인 주문 및 주문 작업을 상위 프로젝트에 다시 연결하여 도메인 주문 및 주문 작업의 속성을 프로젝트 작업과 동기화합니다.
- 주문 작업 상태 변경: 에서 주문 관리주문 작업 상태가 변경되면 프로젝트 관리자 및 기타 프로젝트 이해 관계자가 실시간으로 변경 사항을 볼 수 있도록 상태 및 상태를 SPM의 해당 프로젝트 작업과 동기화합니다.
- 프로젝트 메모 및 코멘트 업데이트: 이행 관리자 또는 에이전트가 주문 라인 항목, 도메인 주문 및 주문 작업에 작업 메모와 코멘트를 게시하면 프로젝트 메모 및 프로젝트 작업 메모를 자동으로 업데이트합니다.
- 프로젝트 작업 종결: 에서 완료된 주문 관리하위 작업을 포함하여 주문 작업에 대한 프로젝트 작업이 자동으로 종결됩니다.

통합을 위한 SPM 플러그인

SPM 통합은 애플리케이션에 포함되어 있습니다 주문 관리 . 통합에는 관리자 역할을 가진 사용자가 활성화하는 다음 플러그인이 필요합니다.

- PPM Standard 플러그인(com.snc.financial_planning_pmo): 재무 관리 및 Project Portfolio Suite를 프로젝트 포트폴리오 관리 설치하는 Standard 애플리케이션을 활성화합니다. 이 제품군에는 조직에서 프로젝트를 처리하기 위한 다양한 애플리케이션(예 프로그램 관리; , 프로젝트 관리, 요구 관리 및)이 포함되어 있습니다. Project Portfolio Suite에 대한 자세한 내용은 재무 포함 Project Portfolio Suite를 참조하십시오.
- 고객 프로젝트 관리 플러그인(com.snc.csm_ppm): PPM Standard 애플리케이션과의 고객 프로젝트 관리 통합을 활성화합니다. 이러한 통합을 통해 고객 프로젝트 관리자는 여러 작업이 있는 복잡한 프로젝트를 만들고 관리할 수 있습니다. 또한 이 통합을 통해 최종 사용자는 해당 프로젝트를 볼 수 있습니다. 고객 프로젝트 관리에 대한 자세한 내용은 고객 프로젝트 관리와 통합을 참조하십시오.

통합의 SPM 액세스 통제

통합은 SPM 다음 역할을 가진 사용자에 대해 특정 접근 제어를 지원합니다.

SPM 통합 접근 통제

역할	통합의 SPM 액세스 제어	포함하는 역할
<ul style="list-style-type: none"> • 주문 이행 에이전트 [sn_ind_tmt_orm.order_fulfillment_agent] • 서비스 주문 에이전트 [sn_ind_tmt_orm.service_order_agent] 	<p>주문 이행 에이전트에게는 제품 주문, 제품 주문 작업, 서비스 주문, 자원 주문에 대한 읽기 권한이 있습니다. 서비스 주문 에이전트에게는 서비스 주문 요청, 서비스 주문, 자원 주문 및 관련 이행 작업에 대한 읽기 권한이 있습니다.</p> <p>에이전트는 다음 프로젝트 정보에 액세스할 수 있습니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 프로젝트 양식 필드에 대한 읽기 권한입니다. • 주문 라인 항목-프로젝트 관계 테이블에 대한 읽기 권한입니다. • PPM의 주문 라인 항목 및 주문 작업 관련 목록에 대한 읽기 권한입니다. • 주문 관리의 프로젝트 작업 관련 목록에 대한 주문 작업에 대한 읽기 권한입니다. 	<ul style="list-style-type: none"> • it_project_user • sn_customerservice.projectmanager (고객 프로젝트 관리를 사용하는 경우)
<ul style="list-style-type: none"> • 주문 이행 관리자 [sn_ind_tmt_orm.order_fulfillment_manager] • 서비스 주문 관리자 [sn_ind_tmt_orm.service_order_manager] 	<p>주문 이행 관리자는 주문을 받고, 주문 라인 항목을 검토하고, 주문이 이행될 준비가 되었는지 확인한 다음 주문을 승인합니다. 서비스 주문 관리자는 서비스 주문이 이행될 준비가 되었는지 확인한 다음 승인합니다. 매니저는 다음을 수행할 수 있습니다.</p>	<p>sn_ind_tmt_orm.order_creator</p>

SPM 통합 접근 통제

역할	통합의 SPM 액세스 제어	포함하는 역할
	<ul style="list-style-type: none"> • 주문 라인 및 주문 작업에 대한 메모와 코멘트를 게시하여 프로젝트 관리자와 소통합니다. • 프로젝트와 주문 라인 항목, 프로젝트 작업 및 주문 작업 간의 관계를 봅니다. 관리자는 프로젝트 정보에 대해 다음과 같은 액세스 권한을 갖습니다. <ul style="list-style-type: none"> ○ 주문 라인 항목-프로젝트 관계 테이블에 대한 읽기 권한입니다. ○ PPM의 주문 라인 항목 및 주문 작업 관련 목록에 대한 읽기 권한입니다. ○ 주문 관리의 프로젝트 작업 관련 목록에 대한 주문 작업에 대한 읽기 권한입니다. 	
IT 프로젝트 사용자 (it_project_user)	<ul style="list-style-type: none"> • 프로젝트 양식 필드에 대한 읽기 권한입니다. • 주문 라인 항목-프로젝트 관계 테이블에 대한 읽기 권한입니다. • PPM의 주문 라인 항목 및 주문 작업 관련 목록에 대한 읽기 권한입니다. • 주문 관리의 프로젝트 작업 관련 목록에 대한 주문 작업에 대한 읽기 권한입니다. • 프로젝트 템플릿 생성 테이블에 대한 읽기 권한입니다. 	sn_ind_tmt_orm.order_viewer
IT 프로젝트 관리자 (it_project_admin)	<ul style="list-style-type: none"> • 모든 프로젝트 관리 기능에 대한 액세스를 구성합니다. • 프로젝트 템플릿 생성 테이블에 대한 읽기 및 쓰기 권한입니다. • PPM의 주문 라인 항목 관련 목록에 대한 읽기 및 쓰기 액세스 권한입니다. • PPM의 주문 작업 관련 목록에 대한 쓰기 접근 권한입니다. • 주문 라인 항목-프로젝트 관계 테이블에 대한 읽기 권한입니다. • 주문 관리의 프로젝트 작업 관련 목록에 대한 주문 작업에 대한 쓰기 액세스 권한입니다. 	<ul style="list-style-type: none"> • it_project_user • sn_ind_tmt_orm.order_creator

SPM 통합 접근 통제

역할	통합의 SPM 액세스 제어	포함하는 역할
관리자 (admin)	<ul style="list-style-type: none"> 프로젝트 감독이 자동으로 필요한 주문에 대한 프로젝트를 생성하는 데 사용되는 PPM 프로젝트 템플릿을 만듭니다. 프로젝트 템플릿과 연결된 주문 작업과 계획된 프로젝트 작업 간의 매핑을 구성합니다. 프로젝트 감독을 결정하는 조건과 결정 규칙, 그리고 해당 프로젝트를 만드는 데 사용되는 프로젝트 템플릿을 지정합니다. 프로젝트 작업의 자동 종결 통제 	

다음 단계

관리자로서 에서 전략적 포트폴리오 관리 통합 구성설정 작업을 검토합니다.

전략적 포트폴리오 관리 통합 구성

전략적 포트폴리오 관리 의 주문 관리 주문 제공 작업을 에서 계획된 프로젝트 작업으로 SPM추적할 수 있도록 통합을 구성합니다.

관리자는 다음 작업에 따라 통합을 설정합니다 SPM .

구성 단계	설명
PPM Standard 활성화(프로젝트 포트폴리오 관리) 	<p>PPM Standard(com.snc.financial_planning_pmo) 플러그인을 설치합니다.</p> <p>고객 프로젝트를 추적하는 경우 com.snc.csm_ppm(고객 프로젝트 관리) 플러그인도 활성화해야 합니다. 고객 프로젝트 관리 설정에 대한 자세한 내용은 을 참조하십시오 안내 설정을 사용하여 고객 프로젝트 관리와 통합  .</p> <p>i 주: PPM Standard 또는 고객 프로젝트 관리 플러그인을 활성화하기 전에 애플리케이션을 설치한 주문 관리 경우 SPM 통합을 위한 플러그인 종속 업데이트 및 데모 데이터를 가져오려면 주문 관리 (com.sn_ind_tmt_orm) 플러그인을 복구해야 합니다.</p>
프로젝트 템플릿 및 프로젝트 템플릿 작업 생성	프로젝트 포트폴리오 관리 애플리케이션을 사용하여 주문 라인에 대한 프로젝트 템플릿과 도메인 주문 및 주문 작업에 대한 프로젝트 템플릿 작업을 생성합니다.

구성 단계	설명
주문과 프로젝트 간 필드 매핑 구성	주문 라인, 도메인 주문 및 주문 작업의 필드를 SPM의 프로젝트에 연결하도록 CSM 테이블 맵을 구성합니다.
프로젝트 감독 조건 및 결정 규칙 설정	프로젝트 관리 감독 대상에 부합하는 주문 라인, 도메인 주문 및 주문 작업을 결정하기 위한 조건 및 결정 규칙을 구성합니다. 또한 해당 프로젝트를 만드는 데 사용할 프로젝트 템플릿도 지정합니다.
프로젝트 작업의 자동 종결 제어	관련 하위 작업이 완료되거나 취소될 때 프로젝트 작업의 자동 종결을 관리합니다.

프로젝트 템플릿 및 프로젝트 템플릿 작업 만들기

주문 라인과 연결된 도메인 주문 및 주문 작업에 대한 프로젝트를 인스턴스화하는 데 사용하는 프로젝트 템플릿과 프로젝트 템플릿 작업을 주문 관리 생성합니다.

통합에서 SPM 프로젝트 템플릿은 주문 라인에 대한 프로젝트의 구조와 주문 라인의 주문 이행 작업에 매핑되는 프로젝트 계획 작업을 정의합니다. 프로젝트 템플릿과 프로젝트 템플릿 작업은 프로젝트 감독 결정 규칙에서 지정합니다. 주문 관리 에서는 이러한 규칙을 사용하여 감독이 필요한 주문 항목과 프로젝트를 생성하는 데 사용되는 프로젝트 템플릿 또는 프로젝트 템플릿 작업을 결정합니다.

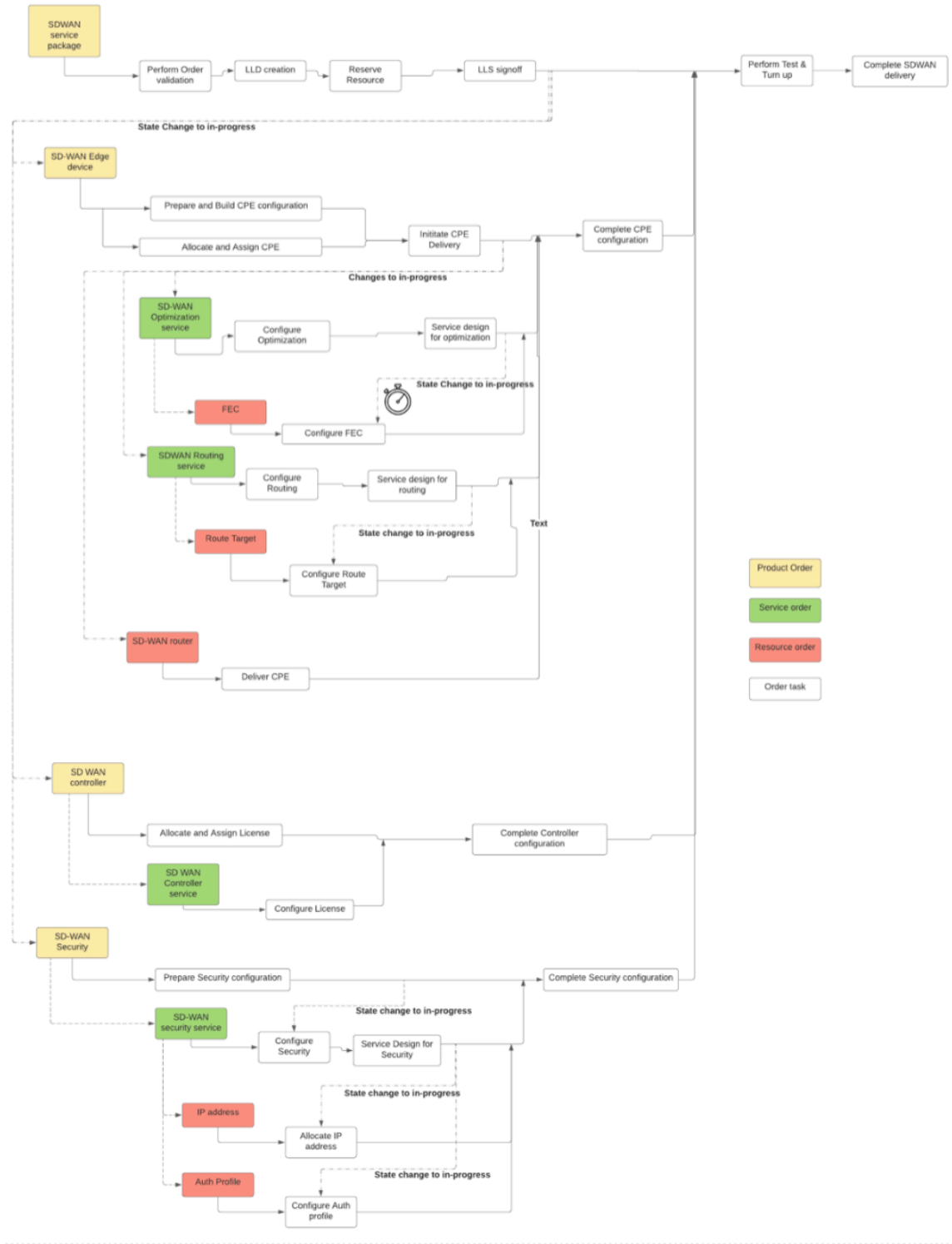
it_project_manager 역할이 있는 관리자 또는 사용자는 에서 프로젝트 포트폴리오 관리프로젝트 템플릿과 프로젝트 템플릿 작업을 만듭니다. 자세한 내용은 [프로젝트 템플릿](#) 및 [프로젝트 템플릿 생성](#). 애플리케이션의 데모 데이터에는 필요에 따라 복사하고 변경할 수 있는 프로젝트 템플릿이 주문 관리 포함되어 있습니다.

- i** 주: 도메인 주문 및 주문 작업에 대한 프로젝트 템플릿 작업을 생성할 때는 계획된 추가 작업이 필요할 수 있는 기내 변경 사항을 예상해야 합니다. 시스템이 계획된 작업을 의 기내 변경 주문 관리으로 인한 추가 주문 작업과 동기화할 수 있도록 템플릿 작업에서 이러한 잠재적인 계획 작업을 정의합니다.

프로젝트 템플릿 및 프로젝트 템플릿 작업을 생성하기 전에

통합을 위한 SPM 프로젝트 템플릿과 프로젝트 작업 템플릿을 생성하기 전에 고객 주문 이행에 필요한 프로젝트 감독 수준을 고려하십시오. 예를 들어 다음 SD-WAN 이행 플로우에서 최상위 주문 라인은 생성할 주문 라인 프로젝트를 정의하는 SD-WAN 서비스 패키지입니다. 다음으로, 도메인 주문을 식별한 다음 프로젝트 작업 감독이 필요한 주문 작업을 식별합니다.

SD-WAN 이행 플로우



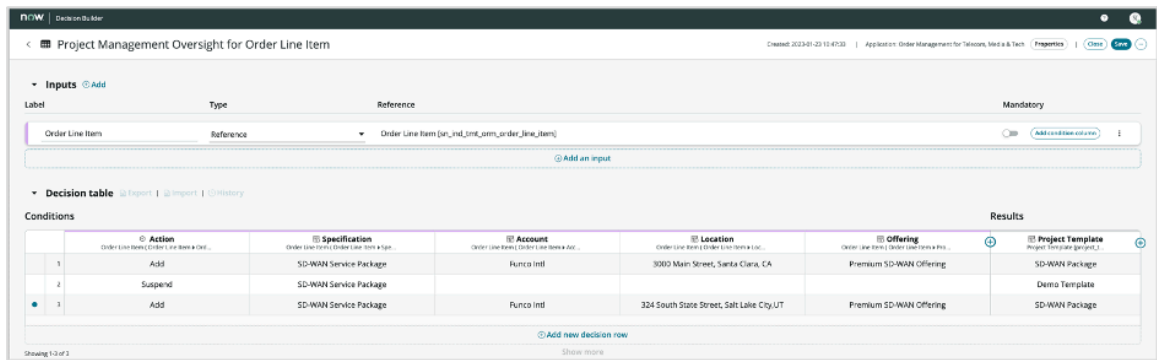
프로젝트 감독 조건 및 결정 규칙 설정

관리자는 주문 항목이 에서 추적할 전략적 포트폴리오 관리수 있는 프로젝트로 적합한지 여부를 결정하는 조건 및 결정 규칙을 만들고 유지 관리합니다. 또한 주문 항목에 대해 해당 프로젝트를 만드는 데 사용하는 주문 관리 프로젝트 템플릿을 지정합니다.

주문 라인, 도메인 주문 및 주문 작업에 대한 양식을 사용하여 의사 결정 빌더 주문 라인과 연결된 도메인 주문 및 주문 작업에 대한 프로젝트 감독을 위한 조건과 결정 규칙을 설정합니다. 이러한 양식에는 프로젝트 감독 자격을 결정할 때 주문 관리 적용할 조건과 규칙을 지정하기 위한 결정 테이블이 있습니다.

예를 들어 주문 라인 항목에 대한 프로젝트 감독 관리 양식에서 결정 테이블을 사용하여 조건 열을 추가하거나 변경합니다. 또한 적용할 결정 규칙(프로젝트 템플릿 포함)을 지정합니다.

주문 라인 항목에 대한 프로젝트 감독 감독



결정 테이블의 조건 추가 또는 변경에 대한 자세한 내용은 문서를 [의사 결정 빌더 사용자 인터페이스](#) 참조하십시오.

i 주: 주문 관리 데모 데이터가 설치되면 각 프로젝트 감독 양식의 결정 테이블에 데모 데이터에 대해 추가된 조건 열과 결정 행이 표시됩니다. 필요에 따라 조건 열과 결정 행을 추가, 변경 또는 삭제할 수 있습니다.

주문 라인에 대한 프로젝트 감독 구성

프로젝트 감독을 위해 주문 라인에 적합한 조건과 결정 규칙을 지정합니다. 또한 주문 관리에서 주문 라인에 대한 프로젝트를 만드는 데 사용하는 프로젝트 템플릿을 지정합니다.

시작하기 전에
필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

주문 라인 항목 의사 결정 빌더에 대한 프로젝트 감독을 사용하여 주문 라인을 프로젝트로 추적하기 위해 충족해야 하는 조건 및 결정 규칙을 추가하거나 변경합니다. 예를 들어 특정 제품, 고객 계정 및 위치가 있는 주문 라인에 대한 프로젝트를 생성하려면 사양, 계정 및 위치에 대한 조건 열을 추가할 수 있습니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 결정 관리 > 의사 결정 빌더.
2. 주문 라인 항목에 대한 프로젝트 감독 결정 테이블을 선택합니다.
주문 라인 항목이 결과의 입력과 프로젝트 템플릿 열에 표시됩니다.
3. 주문 라인이 일치해야 하는 조건을 추가합니다.
 - a. 조건 열 추가를 선택합니다.
 - b. 양식에서 필드를 채웁니다.

새 조건 열 양식

필드	설명
조건 열 레이블	열의 레이블입니다.
설명	조건에 대한 간략한 개요입니다.
입력	조건 열에 연결된 입력입니다.

필드	설명
	여러 필드를 평가하려면 참조 입력 유형을 사용하여 여러 조건을 추가할 수 있습니다.
테이블	데이터 유형이 참조인 경우 참조 테이블의 이름이 표시됩니다. 주문 라인 항목의 경우 테이블은 주문 라인 항목 (sn_ind_tmt_orm_order_line_item)입니다.
평가할 데이터	입력 유형이 참조인 조건 열의 경우 조건 열이 참조 기록 또는 참조 테이블의 필드를 평가하는지 여부를 지정합니다. 특정 필드를 평가하려면 필드를 선택하고 주문 라인 항목 테이블에서 계정(예: 필드)을 선택하여 고객 계정을 지정합니다.
조건 유형	조건 열에 대해 선택된 데이터 유형입니다.
기본 연산자	조건 열의 모든 행이 사용자 지정 값을 평가하는 방식입니다. True 또는 False를 제외한 모든 입력 데이터 유형에는 기본 연산자가 필요합니다.

- c. 저장을 선택합니다.
 - d. 추가할 각 조건에 대해 3a-3c단계를 반복합니다.
- 4. 새 결정 행 추가를 선택하여 결정 규칙을 입력합니다.**
- a. 추가 작업을 선택하고 주문 라인이 일치해야 하는 조건과 프로젝트를 생성하기 위한 프로젝트 템플릿을 입력합니다.
 - b. 저장을 선택합니다.
 - c. 추가할 각 결정 규칙에 대해 4a단계부터 4c단계까지 반복합니다.

결과

시스템은 지정된 프로젝트 템플릿을 사용하여 주문 라인 항목에 대한 프로젝트 감독 결정 테이블에 정의된 조건 및 결정 규칙과 일치하는 주문 라인에 대한 프로젝트를 생성합니다.

도메인 주문에 대한 프로젝트 감독 구성

프로젝트 감독을 위해 도메인 주문을 한정하는 조건과 결정 규칙을 지정합니다. 도메인 주문에 대한 프로젝트를 생성하는 데 사용되는 주문 관리 프로젝트 템플릿 작업도 지정합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

도메인 주문에 의사 결정 빌더 대한 프로젝트 관리 감독을 사용하여 프로젝트로서 추적하기 위해 도메인 주문이 충족해야 하는 조건 및 결정 규칙을 추가하거나 변경합니다. 예를 들어, 특정 제품의 도메인 주문에 대한 프로젝트를 생성하려면 사양에 대한 조건 열을 추가할 수 있습니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 > 결정 관리 > 의사 결정 빌더.
2. 도메인 주문에 대한 프로젝트 관리 감독 결정 테이블을 선택합니다.
도메인 주문 항목이 결과의 입력과 프로젝트 템플릿 작업 열에 표시됩니다.
3. 도메인 주문이 일치해야 하는 조건을 추가합니다.
 - a. 조건 열 추가를 선택합니다.
 - b. 양식에서 필드를 채웁니다.

새 조건 열 양식

필드	설명
조건 열 레이블	열의 레이블입니다.
설명	조건에 대한 간략한 개요입니다.
입력	조건 열에 연결된 입력입니다. 여러 필드를 평가하려면 참조 입력 유형을 사용하여 여러 조건을 추가할 수 있습니다.
테이블	데이터 유형이 참조인 경우 참조 테이블의 이름이 표시됩니다. 도메인 항목의 경우 테이블은 도메인 주문 (sn_ind_tmt_orm_domain_order)입니다.
평가할 데이터	입력 유형이 참조인 조건 열의 경우 조건 열이 참조 기록 또는 참조 테이블의 필드를 평가하는지 여부를 지정합니다. 특정 필드를 평가하려면 필드를 선택하고 도메인 주문 테이블에서 사양 (Domain Order.specification)과 같은 필드를 선택하여 제품을 지정합니다.
조건 유형	조건 열에 대해 선택된 데이터 유형입니다.
기본 연산자	조건 열의 모든 행이 사용자 지정 값을 평가하는 방식입니다. True 또는 False를 제외한 모든 입력 데이터 유형에는 기본 연산자가 필요합니다.

- c. 저장을 선택합니다.
 - d. 추가할 각 조건에 대해 3a-3c단계를 반복합니다.
4. 새 결정 행 추가를 선택하여 결정 규칙을 입력합니다.

a. 추가 작업을 선택하고 사용할 조건 및 프로젝트 템플릿 작업을 입력합니다.

i 주: 짧은 설명이 동일한 중복 프로젝트 템플릿 작업이 있는 경우, 적절한 프로젝트 템플릿 작업을 식별하고 선택하기 어려울 수 있습니다. 유사한 프로젝트 템플릿 작업을 구별하는 방법에 대한 자세한 내용은 [을 참조하십시오](#) **중복이 있는 경우 프로젝트 템플릿 작업 선택**.

b. 저장을 선택합니다.

c. 추가할 각 결정 규칙에 대해 4a단계부터 4c단계까지 반복합니다.

결과

시스템은 지정된 프로젝트 템플릿 작업을 사용하여 도메인 주문에 대한 프로젝트 감독 결정 테이블에 정의된 조건 및 결정 규칙과 일치하는 도메인 주문에 대한 프로젝트를 생성합니다.

주문 작업에 대한 프로젝트 감독 구성

프로젝트 감독을 위해 주문 작업을 한정하는 조건과 결정 규칙을 지정합니다. 또한 주문 작업에 대한 프로젝트를 만드는 데 사용되는 주문 관리 프로젝트 템플릿 작업을 지정합니다. 프로젝트 템플릿 작업은 주문 작업에 대한 프로젝트 작업을 정의합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

주문 작업에 의사 결정 빌더 대한 프로젝트 관리 감독을 사용하여 주문 작업이 프로젝트로서 추적되기 위해 충족해야 하는 조건 및 결정 규칙을 추가하거나 변경합니다. 예를 들어, 특정 요청 유형의 주문 작업에 대한 프로젝트를 생성하려면 유형에 대한 조건 열을 추가할 수 있습니다.

프로시저

- 1.** 다음으로 이동 모두 > 결정 관리 > 의사 결정 빌더.
- 2.** 도메인 주문에 대한 프로젝트 관리 감독 결정 테이블을 선택합니다.
주문 작업 항목이 결과의 입력과 프로젝트 템플릿 작업 열에 표시됩니다.
- 3.** 도메인 주문이 일치해야 하는 조건을 추가합니다.

a. 조건 열 추가를 선택합니다.

b. 양식에서 필드를 채웁니다.

새 조건 열 양식

필드	설명
조건 열 레이블	열의 레이블입니다.
설명	조건에 대한 간략한 개요입니다.
입력	조건 열에 연결된 입력입니다. 여러 필드를 평가하려면 참조 입력 유형을 사용하여 여러 조건을 추가할 수 있습니다.
테이블	데이터 유형이 참조인 경우 참조 테이블의 이름이 표시됩니다.

필드	설명
	도메인 항목의 경우 테이블은 주문 작업 (sn_ind_tmt_orm_order_task)입니다.
평가할 데이터	입력 유형이 참조인 조건 열의 경우 조건 열이 참조 기록 또는 참조 테이블의 필드를 평가하는지 여부를 지정합니다. 특정 필드를 평가하려면 필드를 선택하고 주문 작업 테이블에서 요청 유형 (주문 Task.request_type)과 같은 필드를 선택하여 요청 유형을 지정합니다.
조건 유형	조건 열에 대해 선택된 데이터 유형입니다.
기본 연산자	조건 열의 모든 행이 사용자 지정 값을 평가하는 방식입니다. True 또는 False를 제외한 모든 입력 데이터 유형에는 기본 연산자가 필요합니다.

c. 저장을 선택합니다.

d. 추가할 각 조건에 대해 3a-3c단계를 반복합니다.

4. 새 결정 행 추가를 선택하여 결정 규칙을 입력합니다.

a. 추가 작업을 선택하고 사용할 조건 및 프로젝트 템플릿 작업을 입력합니다.

i 주: 짧은 설명이 같은 중복된 프로젝트 템플릿 작업이 있는 경우, 적절한 프로젝트 템플릿 작업을 식별하고 선택하기 어려울 수 있습니다. 유사한 프로젝트 템플릿 작업을 구별하는 방법에 대한 자세한 내용은 을 참조하십시오 **중복이 있는 경우 프로젝트 템플릿 작업 선택**.

b. 저장을 선택합니다.

c. 추가할 각 결정 규칙에 대해 4a단계부터 4c단계까지 반복합니다.

결과

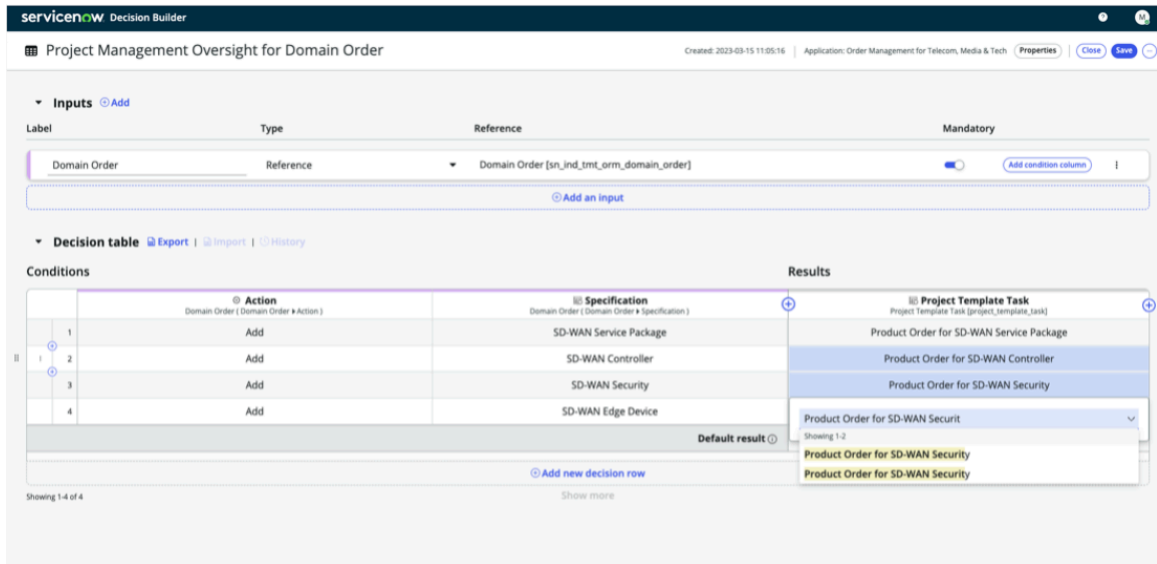
시스템은 지정된 프로젝트 템플릿 작업을 사용하여 주문 작업에 대한 프로젝트 감독 결정 테이블에 정의된 조건 및 결정 규칙과 일치하는 주문 작업에 대한 프로젝트를 생성합니다.

중복이 있는 경우 프로젝트 템플릿 작업 선택

관리자는 도메인 주문 및 주문 작업에 대한 결정 규칙을 구성할 때 짧은 설명이 동일한 여러 프로젝트 템플릿 작업이 있음을 알 수 있습니다. 선택할 올바른 프로젝트 템플릿 작업을 결정하기 어려울 수 있습니다.

예를 들어 도메인 주문에 대한 프로젝트 감독에 대한 다음 결정 테이블에는 프로젝트 템플릿 작업에 대해 이름이 같은 두 개의 옵션(SD-WAN 보안을 위한 제품 주문)이 표시됩니다. 이 프로젝트 템플릿 작업에는 두 개의 서로 다른 프로젝트 템플릿 작업(SD-WAN 패키지에 대한 작업과 SD-WAN 고객 제품 번들에 대한 다른 하나)에 대해 동일한 짧은 설명 이 있습니다.

프로젝트 관리에서 프로젝트 템플릿 작업 복제 도메인 주문에 대한 감독



사용할 프로젝트 템플릿 작업의 sys_id 찾아 확인하여 적절한 프로젝트 템플릿 작업을 결정할 수 있습니다. 자세한 내용은 [프로젝트 작업 템플릿의 sys_id 확인](#) 문서를 참조하십시오.

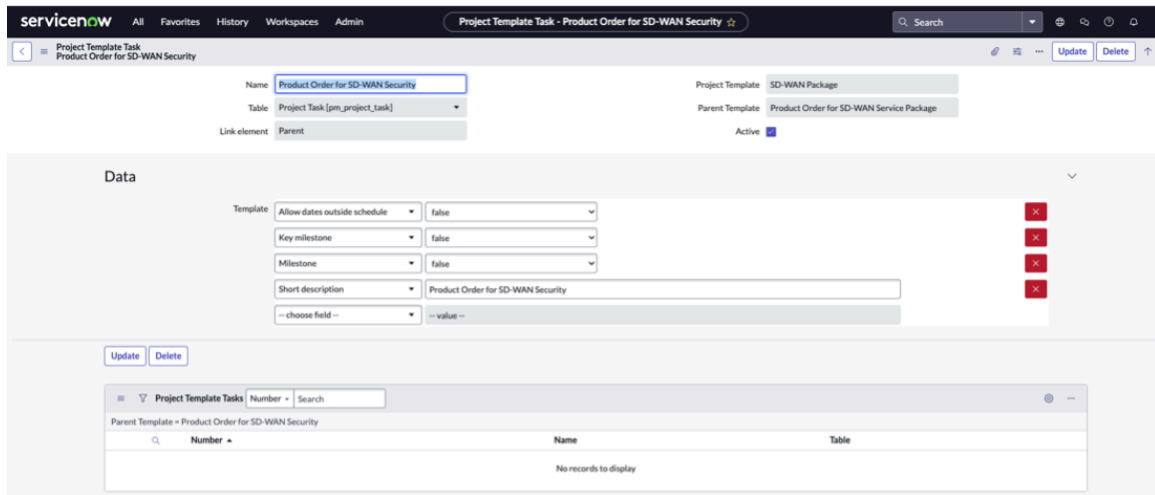
프로젝트 작업 템플릿의 sys_id 확인

프로젝트 템플릿 작업의 sys_id 확인하여 도메인 주문 또는 주문 작업에 올바른 프로젝트 작업 템플릿을 사용하고 있는지 확인합니다.

시작하기 전에
필요한 역할: 관리자

프로시저

- 모두로 이동하고 필터에 project_template_task.list를 입력합니다.
- 검증할 프로젝트 템플릿 작업의 기록을 선택합니다.



예를 들어 SD-WAN 패키지 프로젝트 템플릿에 속하는 SD-WAN 보안의 제품 주문에 대한 프로젝트 템플릿 작업 기록에서 sys_id는 183910354fcd2110c5ff2624b2ce0b49입니다.

- 연결된 결정 테이블 항목에서 sys_id 값을 확인합니다.

- a. 다음으로 이동 모두 그리고 필터에 sys_decision_question.list를 입력합니다.
- b. 결정 (sys_decision_question) 테이블에서 해당 결정 테이블 항목의 기록(예: 도메인 주문에 대한 프로젝트 관리 감독)을 찾습니다.
- c. 프로젝트 템플릿 작업에 대한 기록에서 응답 열을 선택합니다.

Active	Answer	Condition	Decision table	Default answer	Input table	Label	Marked for deletion	Order	Domain
true	Decision Table Multiple Result: Project Template Task: Product Order for SD-WAN Service Package	u_domain_order.specification=cf5ef6a537...	Project Management Oversight for Domain...	false	var_m_sys_decision_input_9fb467925bed1...	Project Management Oversight for Domain...	false	100	global
true	Decision Table Multiple Result: Project Template Task: Product Order for SD-WAN Controller	u_domain_order.action=add*u_domain_order...	Project Management Oversight for Domain...	false	var_m_sys_decision_input_9fb467925bed1...	Project Management Oversight for Domain...	false	200	global
<input checked="" type="checkbox"/>	Decision Table Multiple Result: Project Template Task: Product Order for SD-WAN Security	u_domain_order.action=add*u_domain_order...	Project Management Oversight for Domain...	false	var_m_sys_decision_input_9fb467925bed1...	Project Management Oversight for Domain...	false	300	global
true	Decision Table Multiple Result: Project Template Task: Product Order for SD-WAN Edge Device	u_domain_order.action=add*u_domain_order...	Project Management Oversight for Domain...	false	var_m_sys_decision_input_9fb467925bed1...	Project Management Oversight for Domain...	false	400	global

응답 필드에 대한 결과 기록이 열립니다.

4. 결정 테이블 다중 결과에 대한 결과 기록에서 기록의 헤더 표시줄을 마우스 오른쪽 버튼으로 클릭하고 **XML** 표시를 선택하여 XML 출력을 봅니다.
5. XML을 검토하고 파일에서 sys_id 값을 찾습니다.

This XML file does not appear to have any style information associated with it. The document tree is shown below.

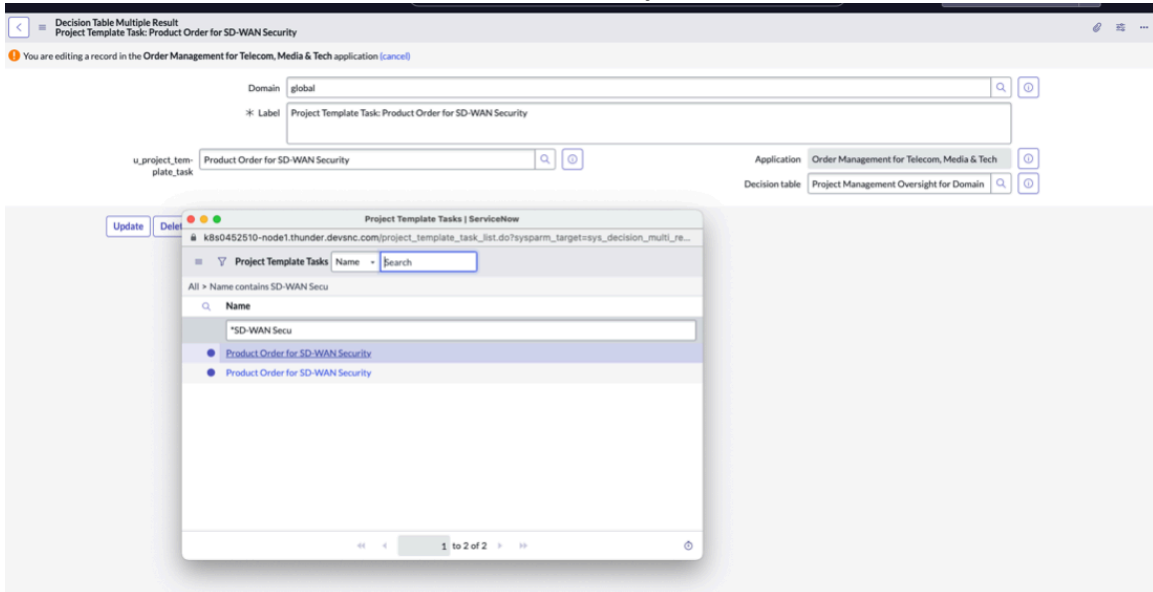
```

<?xml>
<sys_decision_multi_result>
  <decision_table display_value="Project Management Oversight for Domain Order">9fb467925bed110235d85cced81c723</decision_table>
  <label>Project Template Task: Product Order for SD-WAN Security</label>
  <result_elements/>
  <sys_class_name>sys_decision_multi_result</sys_class_name>
  <sys_created_by>admin</sys_created_by>
  <sys_created_on>2023-03-15 18:29:26</sys_created_on>
  <sys_domain>global</sys_domain>
  <sys_domain_path>/</sys_domain_path>
  <sys_id>514aeb965bed110235d85cced81c7ca</sys_id>
  <sys_mod_count>0</sys_mod_count>
  <sys_name>Project Template Task: Product Order for SD-WAN Security</sys_name>
  <sys_package display_value="Order Management for Telecom, Media & Tech" source="sn_ind_tmt_orm">3c58f5d55b0310102dff5e92dc81c711</sys_package>
  <sys_policy/>
  <sys_scope display_value="Order Management for Telecom, Media & Tech">3c58f5d55b0310102dff5e92dc81c711</sys_scope>
  <sys_update_name>sys_decision_multi_result_514aeb965bed110235d85cced81c7ca</sys_update_name>
  <sys_updated_by>admin</sys_updated_by>
  <sys_updated_on>2023-03-15 18:29:26</sys_updated_on>
</sys_decision_multi_result>
  <sys_variable_value action="delete_multiple" query="document_key=514aeb965bed110235d85cced81c7ca"/>
  <sys_variable_value action="INSERT OR UPDATE">
    <document>sys_decision_multi_result</document>
    <document_key>514aeb965bed110235d85cced81c7ca</document_key>
    <order>100</order>
    <sys_class_name>sys_variable_value</sys_class_name>
    <sys_created_by>admin</sys_created_by>
    <sys_created_on>2023-03-15 18:29:26</sys_created_on>
    <sys_id>554aeb965bed110235d85cced81c7ca</sys_id>
    <sys_mod_count>0</sys_mod_count>
    <sys_updated_by>admin</sys_updated_by>
    <sys_updated_on>2023-03-15 18:29:26</sys_updated_on>
    <value>183910354fed2110c5ff2624b2ce0b49</value>
    <variable display_value="Project Template Task">8d4aeb965bed110235d85cced81c7a3</variable>
  </sys_variable_value>
</xml>
  
```

Value

sys_id 값은 1단계에서 결정한 프로젝트 템플릿 작업의 sys_id 일치해야 합니다. sys_id 일치하지 않으면 다음 단계로 진행합니다.

6. 결정 테이블 다중 결과 기록에서 **u_project_template_task** 선택하고 다른 프로젝트 템플릿 작업의 XML 뷰를 확인하여 프로젝트 작업 템플릿의 **sys_id** 확인합니다.



필드 매핑 구성

CSM 주문 라인, 도메인 주문 및 주문 작업의 필드를 의 프로젝트에 서비스 포트폴리오 관리연결하도록 테이블 맵을 구성합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

주문 관리에서는 주문 라인 항목, 도메인 주문 및 주문 작업을 의 SPM프로젝트 및 프로젝트 작업에 연결하기 위한 테이블 맵을 제공합니다고객 서비스 관리. 구성하는 테이블은 PPM Standard 애플리케이션을 사용하여 조직의 프로젝트를 추적하는지 또는 고객 프로젝트 관리 통합을 사용하여 고객 프로젝트를 추적하는지에 따라 달라집니다.

- PPM을 사용하는 경우 다음 CSM 테이블 맵에 대한 필드 매핑을 구성합니다.

PPM에 대한 테이블 맵

테이블 맵	소스 테이블	대상 테이블
프로젝트에 주문 라인 항목	주문 라인 항목 (sn_ind_tmt_orm_order_line_item)	프로젝트 (pm_project)
도메인 주문-프로젝트 작업	도메인 주문 (sn_ind_tmt_orm_domain_order)	프로젝트 작업 (pm_project_task)
프로젝트 작업에 작업 주문	작업 주문 (sn_ind_tmt_orm_order_task)	프로젝트 작업 (pm_project_task)

- 고객 프로젝트 관리를 사용하는 경우 다음 CSM 테이블 맵에 대한 필드 매핑을 구성합니다.

고객 프로젝트 관리에 대한 테이블 맵

테이블 맵	소스 테이블	대상 테이블
주문 라인 항목을 고객 프로젝트에 제출	주문 라인 항목 (sn_ind_tmt_orm_order_line_item)	고객 프로젝트 (customer_project)
도메인 주문 고객 프로젝트 작업	도메인 주문 (sn_ind_tmt_orm_domain_order)	고객 프로젝트 작업 (customer_project_task)
고객에게 작업 주문 프로젝트 작업	작업 주문 (sn_ind_tmt_orm_order_task)	고객 프로젝트 작업 (customer_project_task)

각 테이블 맵의 소스 및 대상 테이블은 미리 채워집니다.

i 주: 에 대한 주문 관리데모 데이터를 설치한 경우 소스 필드 및 대상 필드의 필드 매핑에 데모 데이터에 사용되는 값이 표시됩니다. 기존 필드 매핑을 사용하거나 필요에 따라 변경할 수 있습니다.

프로시저

- 다음으로 이동 모두 필터에 csm_table_map.list를 입력합니다.
- 다음 중 하나를 수행합니다.
 - PPM을 사용하는 경우 주문 라인 항목을 프로젝트로 테이블 맵을 선택합니다.
 - 고객 프로젝트 관리를 사용하는 경우 주문 라인 항목에서 고객 프로젝트 테이블 맵으로 선택합니다.
- 기본 필드 매핑 관련 목록으로 이동하여 필드 매핑을 정의합니다.

i 주: 주문 관리 데모 데이터가 설치되면 기본 필드 매핑 관련 목록의 소스 필드 및 대상 필드 값에 데모 데이터에 대한 매핑이 표시됩니다. 매핑을 사용하거나 필요에 따라 변경할 수 있습니다.

옵션	단계
새 필드 매핑 정의	<p>a. 새로 만들기를 선택합니다.</p> <p>b. 소스 필드의 소스 테이블에서 항목을 선택합니다.</p> <p>예를 들어 주문 라인 항목 [sn_ind_tmt_orm_order_line_item] 테이블에서 짧은 설명 과 같은 항목을 선택합니다.</p> <p>c. 대상 필드의 프로젝트 [pm_project] 테이블에서 프로젝트 이름 등의 항목을 선택합니다.</p> <p>d. 제출을 선택합니다.</p> <p>이 예시에서는 주문 라인 짧은 설명 이 SPM의 프로젝트 이름으로 사용됩니다.</p>

옵션	단계
기존 필드 매핑 변경	<ul style="list-style-type: none"> a. 필드 매핑 기록을 선택합니다. b. 소스 필드에서 필요에 따라 주문 라인 항목 소스 테이블에서 다른 항목을 선택합니다. c. 대상 필드의 프로젝트 대상 테이블에서 필요에 따라 다른 항목을 선택합니다. d. 업데이트를 선택합니다.

4. 다음 중 하나를 수행합니다.

- PPM을 사용하는 경우 도메인 주문-프로젝트 테이블 맵을 선택하고 3단계를 반복하여 새 필드 매핑을 정의하거나 기존 매핑을 업데이트합니다.
- 고객 프로젝트 관리를 사용하는 경우 도메인 주문-고객 프로젝트 테이블 맵을 선택하고 3단계를 반복하여 새 필드 매핑을 정의하거나 기존 매핑을 업데이트합니다.

예를 들어 도메인 주문 소스 테이블에서 간단한 설명 필드를 선택하고 프로젝트 작업 대상 테이블의 간단한 설명 필드에 매핑할 수 있습니다.

5. 다음 중 하나를 수행합니다.

- PPM을 사용하는 경우 다음과 같은 경우 프로젝트 테이블 맵에 작업 주문을 선택하고 3단계를 반복하여 새 필드 매핑을 정의하거나 기존 매핑을 업데이트합니다.
- 고객 프로젝트 관리를 사용하는 경우 고객 프로젝트 테이블 맵에 대한 주문 작업을 선택하고 3단계를 반복하여 새 필드 매핑을 정의하거나 기존 매핑을 업데이트합니다.

예를 들어 주문 작업 소스 테이블에서 간단한 설명 필드를 선택하고 이를 프로젝트 작업 대상 테이블의 간단한 설명 필드에 매핑할 수 있습니다.

결과

주문 관리 소스 테이블의 필드는 대상 테이블의 필드에 SPM 매핑됩니다.

프로젝트 작업의 자동 종결 제어

시스템 속성을 사용하여 통합에서 SPM 프로젝트의 자동 종결을 `sn_ind_tmt_orm.project.task.auto.closure` 관리합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

이 태스크 정보

SPM 통합 주문 관리 에서 연결된 모든 주문 작업이 완료되고 프로젝트 작업 의존성이 있는 열린 하위 작업이 없는 경우 프로젝트 작업을 자동으로 종결합니다. 프로젝트 작업에 하위 작업이 열려 있는 경우 주문 관리 프로젝트 작업이 자동으로 종결되지 않습니다. 이 `sn_ind_tmt_orm.project.task.auto.closure` 속성을 사용하여 프로젝트 작업의 자동 종결을 억제하거나 다시 활성화할 수 있습니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 모두 필터에 `sys_properties.list` 를 입력하고 **Enter** 키를 누릅니다.
2. 속성을 검색하여 엽니다 `sn_ind_tmt_orm.project.task.auto.closure` .
3. 값 필드에서 속성 값을 설정합니다.

- 프로젝트 작업 자동 종결을 억제하려면 false를 입력합니다.
- 프로젝트 작업 자동 종결을 다시 활성화하려면 true를 입력합니다.

4. 업데이트를 선택합니다.

통합에서 SPM 자동 프로젝트 작업 종결은 입력한 값에 따라 즉시 억제되거나 다시 활성화됩니다. 자동 종결이 억제되면 주문 작업이 진행 중 상태인 경우에만 주문 작업 간 업데이트가 발생합니다.

주문 작업 및 관련 프로젝트 추적

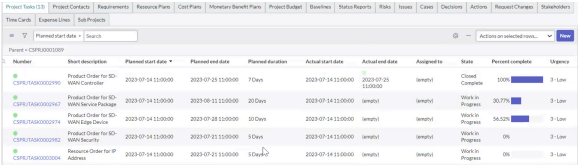
SPM 통합을 통해 프로젝트 관리자와 이행 에이전트 또는 관리자는 주문 관리에서 연결된 주문 작업이 있는 프로젝트를 전략적 포트폴리오 관리 추적할 수 있습니다.

에서 계획된 주문 작업에 대한 프로젝트 추적 **SPM**

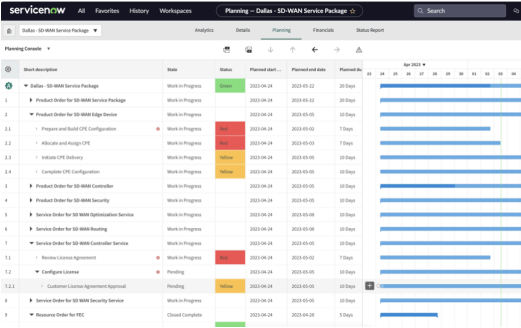
프로젝트 관리자는 의 SPM애플리케이션을 사용하여 프로젝트 포트폴리오 관리 계획된 주문 작업을 추적하기 위해 생성된 프로젝트를 검토하고 업데이트할 수 있습니다. 이행 관리자와 에이전트가 주문 작업을 주문 관리 업데이트하거나 완료하면 이행 관리자와 에이전트가 주문 작업을 완료할 때 주문 라인 항목, 작업 및 도메인 주문 상태, 프로젝트 작업 및 주문 작업 상태와 주문 라인 항목 간의 SPM 프로젝트 상태를 자동으로 동기화합니다.

프로젝트 관리자는 프로젝트를 추적하고 업데이트하는 it_project_manager 역할이 있습니다.

프로젝트 관리자 작업

작업	상세 정보
<p>주문 이행 프로젝트 및 상태 검토</p>	<ol style="list-style-type: none"> 다음으로 이동 모두 > 프로젝트 > 프로젝트 작업 공간. 주문 항목에 대한 프로젝트를 선택합니다. <ul style="list-style-type: none"> i 주: 프로젝트 이름은 주문 관리에서 지정된 프로젝트 템플릿을 사용하여 프로젝트를 만들 때 할당된 이름입니다. 상세 정보 탭을 선택한 다음 프로젝트 작업 탭까지 아래로 스크롤하여 프로젝트 작업, 상태 및 완료율을 검토합니다. 
<p>프로젝트 상태 및 프로젝트 작업 상태를 검토하여 프로젝트 상태를 평가합니다.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 다음으로 이동 모두 > 프로젝트 > 프로젝트 작업 공간. 주문 항목에 대한 프로젝트를 선택합니다.

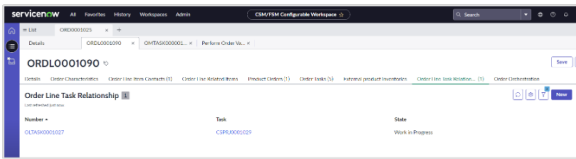
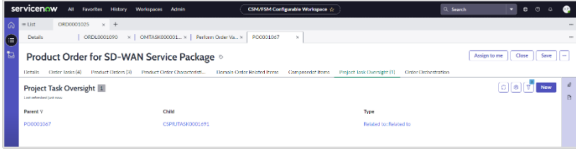
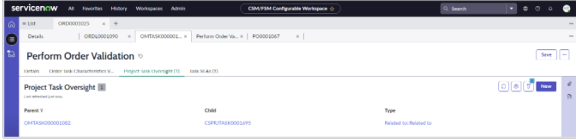
프로젝트 관리자 작업

작업	상세 정보
	<p>3. 계획 수립 탭을 선택합니다.</p> <p>Gantt 차트 뷰가</p>  <p>표시됩니다.</p>
<p>이행 에이전트 및 관리자가 주문 작업에 대한 메모 및 의견을 검토합니다.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 다음으로 이동 모두 > 프로젝트 > 프로젝트 작업 공간. 2. 주문 항목에 대한 프로젝트를 선택합니다. 3. 메모 탭으로 이동하여 주문 관리의 설명과 상태 업데이트를 봅니다.

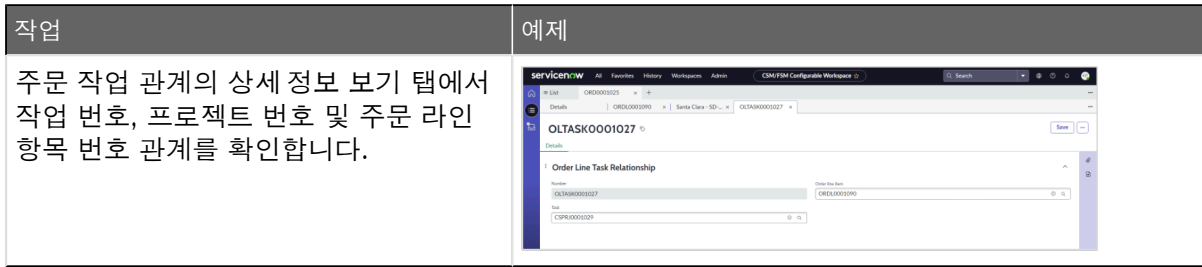
에서 연결된 프로젝트가 있는 이행 작업 추적 주문 관리

이행 에이전트 또는 관리자는 구성 가능 작업 공간에서 프로젝트와 주문 라인 항목, 프로젝트 작업 및 주문 작업 간의 관계를 볼 수 있습니다. 또한 주문 라인 및 주문 작업에 메모와 추가 코멘트를 게시하여 주문 관리 작업에 대한 프로젝트 감독을 담당하는 프로젝트 관리자와 소통할 수 있습니다.

이행 에이전트 또는 관리자 작업

작업	예제
<p>주문 라인 항목 양식에서 주문 라인과 프로젝트 간의 관계 보기</p>	
<p>도메인 양식에서 프로젝트 작업-도메인 주문 관계 보기</p>	
<p>에서 주문 작업에서 주문 작업 대 프로젝트 작업 관계 보기</p>	

이행 에이전트 또는 관리자 작업



주문 관리 진단 역량

에이전트는 진단 기능을 사용하여 ServiceNow[#] 주문 관리 주문 작업 및 도메인 주문과 관련된 서비스 문제를 진단하고 해결할 수 있습니다.

다음 플러그인을 설치합니다.

- 판매 및 주문 관리 플러그인
- 서비스 테스트 관리 플러그인

서비스 테스트 관리에 대한 자세한 내용은 해당 [테스트 정의 설정](#) 문서를 참조하십시오. [테스트 그룹 설정](#).

주문 작업 진단 및 해결

고객 서비스 에이전트는 고객이 경험한 서비스 관련 문제에 대한 주문 작업을 검토, 진단, 해결한 후 종결합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

개념적 패널에서 진단 탭 및 진단 실행을 표시하려면 요청 유형에서 테스트 및 켜기 를 선택해야 합니다.

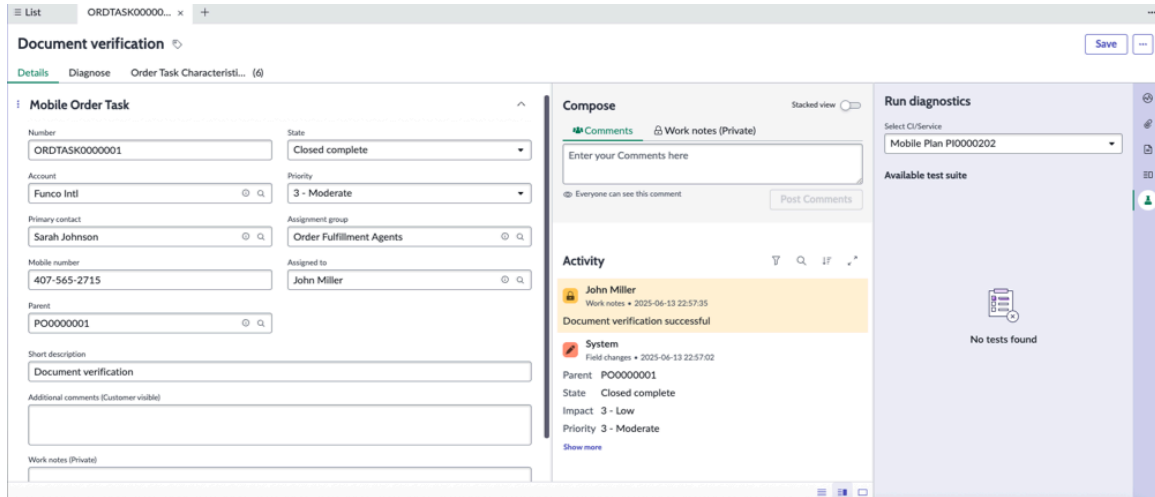
결정 테이블을 사용하면 테스트 및 차례를 활성화하여 모든 요청 정의에 대한 트리거를 구성할 수 있습니다. 바로 사용 가능한 이 기능은 테스트 및 차례 작업 용도로만 제공됩니다.

이 태스크 정보

주문 작업은 시작부터 종결까지 여러 스테이지를 통해 진행됩니다. 고객 서비스 에이전트가 문제를 검토하고 확인하는 것으로 시작됩니다. 다음은 근본 원인을 식별하기 위해 시스템 지정 테스트가 실행되는 진단입니다. 테스트가 완료되면 에이전트는 복구 작업으로 이동하여 식별된 문제를 해결하기 위한 작업을 생성합니다. 에이전트는 수리 작업의 지침에 따라 문제 영역을 해결합니다. 복구가 완료되면 문제가 해결되었는지 확인하기 위해 작업을 다시 테스트합니다. 마지막으로 주문은 고객의 피드백에 따라 배송을 향한 다음 단계로 이동합니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 작업 공간 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 목록 아이콘을 선택합니다.
3. 다음으로 이동 작업 주문 > 모두.
4. 신규 또는 오픈 상태의 주문 작업을 엽니다.




5. 주문 작업을 검토하고 확인합니다.

- a. 상세 정보 탭에서 주문 작업에 대한 일반 상세 정보를 검토하고 확인합니다.



6. 주문 작업을 진단하여 문제의 근본 원인을 식별합니다.

진단 및 진단 실행 상황별 패널 탭의 가시성을 제어하도록 결정 테이블을 구성할 수 있습니다. 결정 테이블에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [결정 테이블](#) .

- a. 테스트 결과를 생성하려면 상황별 패널에서 진단 실행을 선택합니다.
- b. 진단 실행 패널의 드롭다운 목록에서 CI/서비스를 선택합니다.
 드롭다운 목록에는 주문 작업의 상위 기록에 연결된 현재 제품 인벤토리가 표시됩니다.
 테스트 정의를 설정하려면 다음 문서를 [테스트 정의 설정](#) 참조하십시오.
- c. 사용 가능한 테스트 도구 모음에서 카드를 확장합니다.
 테스트 그룹을 설정하려면 다음 문서를 [테스트 그룹 설정](#) 참조하십시오.
- d. 수동 테스트에서 단일/다중 테스트를 선택합니다.
 자동화된 테스트에서는 테스트를 선택할 수 없습니다. 테스트 그룹에 대해 구성된 하위 플로우가 호출됩니다.
- e. 구성을 선택합니다.
- f. 테스트 구성에서 테스트 필수 특성 양식을 작성하여 테스트 실행 버튼을 활성화합니다.
- g. 옵션: 테스트에서 지금 테스트 실행 또는 나중에 테스트 예약 옵션을 선택합니다.
- h. 테스트 실행을 선택합니다.
- i. 진단 탭 테스트 결과 섹션에서 목록 새로 고침  아이콘을 선택합니다.
- j. 진단 탭에서 테스트 결과를 확장하고 이전 단계에서 수행한 테스트 결과를 검토하여 각 테스트의 통과 또는 실패 여부를 확인합니다.

실패한 테스트는 주문 작업의 원인이 되는 문제가 식별되어 복구가 필요함을 나타냅니다.

그룹에 대한 최대 행 수는 20행으로 제한됩니다. 그룹에 20행을 초과하는 최대 행 수를 구성하려면 [프레젠테이션 목록 사용](#)을 참조하십시오.

- k.** 옵션: 특정 테스트 결과에 대한 세부 정보 보기  아이콘을 선택하여 세부 정보를 검토합니다.
 - l.** 옵션: 특정 테스트 결과에 대한 테스트 다시 실행  아이콘을 선택하여 다시 실행합니다.
 - m.** 계속을 선택합니다.
- 7.** 새 복구 작업 또는 자동화된 복구 작업을 생성하여 주문 작업을 복구합니다.
- 자동화된 작업 생성을 선택하여 수리 작업을 자동으로 만듭니다.
 - 복구 작업 만들기를 선택하여 사용자 지정 복구 작업을 수동으로 만듭니다.
진단된 주문 작업과 관련된 모든 실패한 테스트 케이스에 대해 복구 작업이 생성됩니다.
- a.** 수행할 복구 작업을 선택합니다.
 - b.** 해결 작업 양식에서 작업 상세 정보를 검토하여 실패한 테스트를 식별한 다음 해당 테스트를 수행하여 주문 작업을 수정합니다.
 - c.** 선택 필드의 목록에서 적절한 상태를 선택하여 수리 작업을 업데이트하거나 닫습니다(예: 완료 종결).
 - d.** 저장을 선택하고 해결 작업을 닫습니다.
 - e.** 계속을 선택합니다.
- 8.** 주문 작업의 특성 값을 보려면 주문 작업 특성 값 탭을 선택합니다.

도메인 주문 진단 및 해결

고객 서비스 에이전트는 고객에게 발생한 서비스 관련 문제에 대해 도메인 주문을 검토, 진단, 해결하고 종결합니다.

시작하기 전에

필요한 역할: 관리자

개념적 패널에서 진단 탭 및 진단 실행을 표시하려면 스테이지에서 테스트 및 턴 업을 선택해야 합니다.

결정 테이블을 사용하면 테스트 및 차례를 활성화하여 모든 요청 정의에 대한 트리거를 구성할 수 있습니다. 바로 사용 가능한 이 기능은 테스트 및 차례 작업 용도로만 제공됩니다.

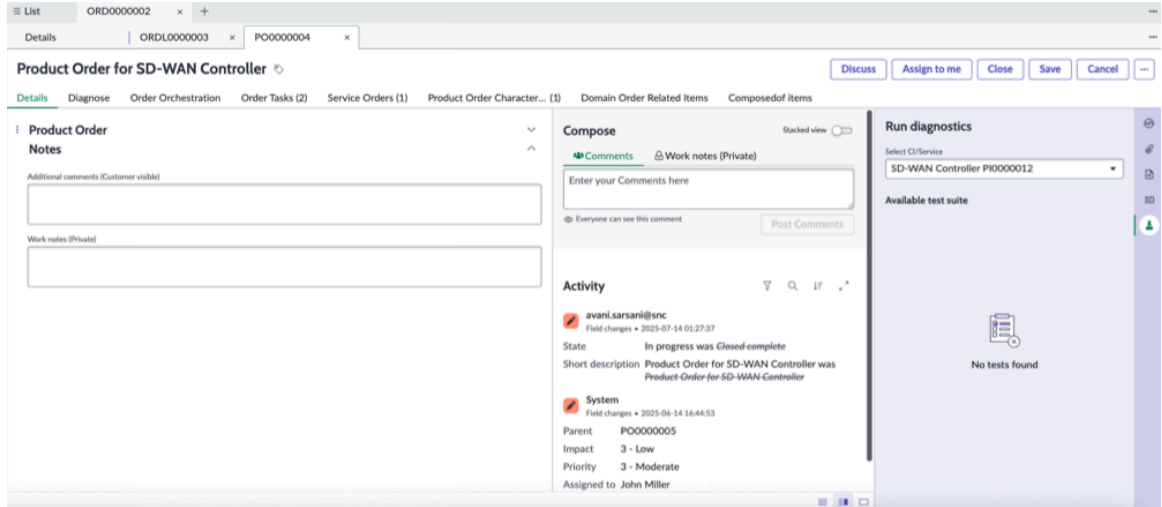
이 태스크 정보

도메인 주문은 시작부터 종결까지 여러 스테이지를 거쳐 진행됩니다. 고객 서비스 에이전트가 문제를 검토하고 확인하는 것으로 시작됩니다. 다음은 근본 원인을 식별하기 위해 시스템 지정 테스트가 실행되는 진단 단계입니다. 테스트가 완료되면 에이전트는 복구 작업으로 이동하여 식별된 문제를 해결하기 위한 작업을 생성합니다. 에이전트는 수리 작업의 지침에 따라 문제 영역을 해결합니다. 복구가 완료되면 문제가 해결되었는지 확인하기 위해 작업을 다시 테스트합니다. 마지막으로 주문은 고객의 피드백에 따라 배송을 향한 다음 단계로 이동합니다.

이 작업은 제품 주문, 서비스 및 자원에 적용할 수 있습니다.

프로시저

1. 다음으로 이동 작업 공간 > **CSM** 및 **FSM** 구성 가능 작업 공간.
2. 목록 아이콘을 선택합니다.
3. 다음으로 이동 고객 주문 > 모두.
4. 제품 주문 탭에서 제품 주문 기록을 엽니다.



5. 도메인 주문을 검토하고 확인합니다.
 - a. 상세 정보 탭에서 제품 주문 작업을 확장한 다음 도메인 주문의 일반 상세 정보를 검토하고 확인합니다.
 - b. 필요한 경우 메모 섹션에서 추가 의견 과 작업 메모를 추가합니다.


6. 도메인 순서를 진단하여 문제의 근본 원인을 식별합니다.

진단 및 진단 실행 상황별 패널 탭의 가시성을 제어하도록 결정 테이블을 구성할 수 있습니다. 결정 테이블에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 [결정 테이블](#) .

- a. 테스트 결과를 생성하려면 상황별 패널에서 진단 실행을 선택합니다.
- b. 진단 실행 패널의 드롭다운 목록에서 CI/서비스를 선택합니다.
 드롭다운 목록에는 현재 제품 인벤토리와 모든 하위 인벤토리가 표시됩니다.
 테스트 정의를 설정하려면 다음 문서를 [테스트 정의 설정](#) 참조하십시오.
- c. 사용 가능한 테스트 도구 모음에서 카드를 확장합니다.
 테스트 그룹을 설정하려면 다음 문서를 [테스트 그룹 설정](#) 참조하십시오.
- d. 수동 테스트에서 단일/다중 테스트를 선택합니다.
 자동화된 테스트에서는 테스트를 선택할 수 없습니다. 테스트 그룹에 대해 구성된 하위 플로우가 호출됩니다.
- e. 구성을 선택합니다.
- f. 테스트 구성 대화 상자에서 테스트에 필요한 특성 양식을 작성하여 테스트 실행 버튼을 활성화합니다.


g. 옵션: 테스트 대화 상자에서 지금 테스트 실행 또는 나중에 테스트 예약 옵션을 선택합니다.

h. 테스트 실행을 선택합니다.


i. 진단 탭 테스트 결과 섹션에서 목록 새로 고침  아이콘을 선택합니다.

j. 진단 탭에서 테스트 결과를 확장하고 이전 단계에서 수행한 테스트 결과를 검토하여 각 테스트의 통과 또는 실패 여부를 확인합니다.

실패한 테스트는 주문 작업의 원인이 되는 문제가 식별되어 복구가 필요함을 나타냅니다.

그룹에 대한 최대 행 수는 20행으로 제한됩니다. 그룹에 20행을 초과하는 최대 행 수를 구성하려면 [프레젠테이션 목록 사용](#)  참조하십시오.

k. 옵션: 특정 테스트 결과에 대한 세부 정보 보기  아이콘을 선택하여 세부 정보를 검토합니다.

l. 옵션: 특정 테스트 결과에 대한 테스트 다시 실행  아이콘을 선택하여 다시 실행합니다.

m. 계속을 선택합니다.

7. 새 복구 작업 또는 자동화된 복구 작업을 생성하여 주문 작업을 복구합니다.

- 자동화된 작업 생성을 선택하여 수리 작업을 자동으로 만듭니다.

- 복구 작업 만들기를 선택하여 사용자 지정 복구 작업을 수동으로 만듭니다.
진단된 주문 작업과 관련된 모든 실패한 테스트 케이스에 대해 복구 작업이 생성됩니다.

a. 수행할 복구 작업을 선택합니다.

b. 해결 작업 양식에서 작업 상세 정보를 검토하여 실패한 테스트를 식별한 다음 해당 테스트를 수행하여 주문 작업을 수정합니다.

c. 선택 필드의 목록에서 적절한 상태를 선택하여 수리 작업을 업데이트하거나 닫습니다(예: 완료 종결).

d. 저장을 선택하고 해결 작업을 닫습니다.

e. 계속을 선택합니다.

8. 도메인 주문의 오케스트레이션을 보려면 순서 오케스트레이션 탭을 선택합니다.

9. 도메인 주문의 작업을 보려면 주문 작업 탭을 선택합니다.

10. 도메인 주문의 특성 값을 보려면 제품 주문 특성 값 탭을 선택합니다.

11. 서비스 주문의 상세 정보를 보려면 서비스 주문 탭을 선택합니다.

12. 도메인 주문 관련 항목의 상세 정보를 보려면 도메인 주문 관련 항목 탭을 선택합니다.

13. 항목으로 구성된 항목을 보려면 항목으로 구성됨 탭을 선택합니다.

판매 및 주문 관리 참조

참조 주제는 판매 및 주문 관리 애플리케이션에 대한 추가 정보를 제공합니다.

판매 후 지원 참조

참조 항목은 판매 후 지원 애플리케이션 내에서 사용할 수 있는 서비스 계약 수명주기 및 양식에 대한 추가 정보를 제공합니다.

다음으로 살펴볼 내용

판매 후 지원 구성 및 사용에 대한 자세한 내용은 다음을 참조하십시오.

- [판매 후 지원 구성](#)
- [판매 후 지원 사용](#)

서비스 계약 수명주기

서비스 계약은 수명 주기의 각 단계에서 다양한 상태를 거칩니다.

각 상태에서 서비스 계약은 다음 표에 나와 있는 특정 작업을 수행할 수 있습니다.

서비스 계약 수명주기, 관련 상태 및 수행할 수 있는 작업

수명주기	상태	작업
서비스 계약이 생성됩니다.	초안	<ul style="list-style-type: none"> • 서비스 계약의 시작 및 종료 날짜는 하위 기록의 날짜가 날짜 범위 내에 있도록 수정할 수 있습니다. • 관련 계약 라인과 권리를 추가, 제거 또는 수정할 수 있습니다. • 판매된 제품/설치 기반 항목을 추가 또는 제거할 수 있습니다.
서비스 계약은 활성화 날짜에 활성화됩니다.	활성	<ul style="list-style-type: none"> • 서비스 계약에 대한 수정은 통합 및 판매 및 주문 관리 워크플로우를 통해 수동으로 수행할 수 있습니다. • 시작 날짜는 수정할 수 없습니다. • 종료 날짜는 연장할 수 있으며 현재 날짜보다 이후여야 합니다. • 서비스 계약 라인 항목을 추가할 수 있습니다. • 판매된 제품/설치 기반 항목을 수정할 수 있습니다.
서비스 계약은 만료 날짜에 비활성화됩니다.	만료됨	아무 작업도 수행하지 않습니다.
서비스 계약이 취소되었습니다.	취소됨	아무 작업도 수행하지 않습니다.

서비스 계약 품목 및 권리도 해당 상태에서 유사한 작업을 수행합니다.

상위 엔터티가 만료됨 상태로 전환되면 하위 엔터티는 동일한 상태를 상속합니다. 예를 들어, 서비스 계약이 만료되면 관련 계약 라인과 권리도 만료됩니다.

그러나 하위 엔터티의 상태 변경은 상위 엔터티에 영향을 주지 않습니다.

계약 라인 또는 권리에서 참조되는 판매된 제품 또는 설치 기반 항목은 참조되는 엔터티와 동일한 상태여야 합니다.

일시 중단된 상태

판매된 제품이 일시 중단되면 초안 또는 활성 상태의 관련 서비스 계약 라인과 권리도 일시 중단된 상태로 전환됩니다.

다음은 제외한 모든 활동에 대해 일시 중단된 서비스 계약 라인 또는 권리가 일시 중지됩니다.

- 필드 값을 편집합니다.
- 해당 관련 목록에 기록을 생성합니다.

판매된 제품을 재개하면 관련 서비스 계약 라인 항목 또는 권리가 시작 및 종료 날짜에 따라 상태를 획득합니다. 예를 들어, 시작 날짜가 과거이고 종료 날짜가 미래의 날짜인 재개된 권리는 활성 상태를 획득합니다.

예외적으로 일시 중단된 상태의 계약 라인 또는 권리가 종료 날짜에 도달하면 자동으로 만료됨 상태로 이동합니다.

날짜 확인

서비스 계약과 연결된 서비스 계약 라인은 서비스 계약의 시작 및 종료 날짜 내에 생성되어야 합니다. 서비스 계약 라인의 날짜를 수정하려면 상위 서비스 계약의 날짜 범위를 준수해야 합니다.

서비스 계약 양식

판매 후 지원 애플리케이션은 서비스 계약 양식을 사용하여 서비스 계약을 생성합니다.

서비스 계약 양식

필드	설명
이름	서비스 계약의 이름입니다.
번호	서비스 계약을 생성할 때 생성되는 내부 고유 식별 번호입니다. 이 번호는 편집할 수 없습니다.
계약 참조	서비스 계약에 할당된 외부 할당 식별 번호입니다.
계정	서비스 계약과 연결된 계정의 이름입니다. i 주: <ul style="list-style-type: none"> • 서비스 계약은 계정 또는 소비자와 연결될 수 있습니다. • 계정을 찾을 수 없는 경우 계정 양식에서 새로 만들기를 선택하여 계정을 만들 수 있습니다. 계정 양식의 필드에 대한 자세한 내용은 계정 양식 문서를 참조하십시오.
소비자	계약과 연결된 소비자 이름입니다. i 주: 소비자 기록을 찾을 수 없는 경우 소비자를 생성하여 서비스 계약에 추가할 수 있습니다. 자세한 내용은 소비자 기록 만들기 문서를 참조하십시오.
상태	서비스 계약의 현재 상태입니다. <ul style="list-style-type: none"> • 초안 • 활성 • 만료됨

서비스 계약 양식

필드	설명
	<ul style="list-style-type: none"> • 취소됨 • 일시 중단됨
시작 날짜	서비스 계약의 활성화 날짜입니다.
종료 날짜	서비스 계약이 종료되는 날짜입니다.
갱신 루트	서비스 계약은 여러 번 갱신할 수 있습니다. 갱신 루트는 첫 번째 또는 기본 서비스 계약의 서비스 계약 참조를 나타냅니다.
갱신 날짜	서비스 계약은 여러 번 갱신할 수 있습니다. 갱신 위치 필드는 갱신된 이전 서비스 계약을 나타냅니다.

서비스 계약 라인 양식

서비스 계약 라인 양식을 사용하여 판매 후 지원 애플리케이션에서 서비스 계약 라인을 만들 수 있습니다.

서비스 계약 라인 양식

필드	설명
이름	서비스 계약 라인의 이름입니다.
계약	서비스 계약을 생성할 때 생성되는 내부 고유 식별 번호입니다. 이 번호는 편집할 수 없습니다.
상위 계약 라인	하위 서비스 계약 라인과 연결된 상위 서비스 계약 라인의 고유한 내부 식별 번호입니다.
계정	이 서비스 계약과 연결된 계정의 이름입니다. i 주: <ul style="list-style-type: none"> • 서비스 계약은 계정 또는 소비자와 연결될 수 있습니다. • 계정을 찾을 수 없는 경우 계정 양식에서 새로 만들기를 선택하여 계정을 만들 수 있습니다. 계정 양식의 필드에 대한 자세한 내용은 계정 양식  문서를 참조하십시오.
위치	서비스 또는 설치 위치입니다.
제품 사양	판매된 제품에 매핑된 제품 사양입니다.
번호	생성 시 생성되는 서비스 계약 라인의 내부 고유 식별 번호입니다. 이 번호는 편집할 수 없습니다.
소비자	이 계약과 연결된 소비자 이름입니다.

서비스 계약 라인 양식

필드	설명
	<p>i 주: 소비자 기록을 찾을 수 없는 경우 소비자를 생성하여 서비스 계약에 추가할 수 있습니다. 자세한 내용은 소비자 기록 만들기 문서를 참조하십시오.</p>
상태	<p>계약 라인의 현재 상태입니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 초안 • 활성화 • 만료됨 • 취소됨 • 일시 중단됨 <p>i 주:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 서비스 계약 라인의 상태는 상위 서비스 계약에서 상속됩니다. • 일시 중단된 상태는 판매 및 주문 관리 워크플로우를 통해 계약 라인 항목이 생성된 경우에만 적용할 수 있습니다.
시작 날짜	서비스 계약 라인의 활성화 날짜입니다.
종료 날짜	서비스 계약 라인이 만료되는 날짜입니다.
제품	판매된 제품에 대한 제품 오퍼링에 매핑된 제품 모델입니다.
제품 오퍼링	판매된 제품에 매핑된 제품 오퍼링입니다.
판매된 제품	<p>계약 라인에 추가된 판매된 제품의 이름입니다.</p> <p>i 주:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 판매 및 주문 관리 워크플로우를 통해 서비스 계약 라인 항목이 생성되면 이 필드에는 계약 라인이 생성된 판매된 제품 이름이 표시됩니다. • 통합을 통해 서비스 계약 라인이 생성되면 필드가 유효하지 않게 됩니다.
갱신 루트	서비스 계약 라인은 여러 번 갱신할 수 있습니다. 갱신 루트는 첫 번째 또는 기본 서비스 계약 라인의 서비스 계약 라인 참조를 나타냅니다.
갱신 날짜	서비스 계약 라인은 여러 번 갱신할 수 있습니다. 갱신 위치 필드는 갱신된 이전 서비스 계약 라인을 나타냅니다.

계약 정보를 검토하는 데 도움이 되는 구독 계약의 계약 라인에서 가격 책정 정보를 볼 수 있습니다.

구독 및 가격

기간(월)	서비스 또는 제품에 액세스할 수 있는 유효 기간입니다.
구독 시작 날짜	계약 구독의 시작 날짜입니다.

구독 및 가격

구독 종료 날짜	계약 구독의 종료 날짜입니다.
가격 목록	제품 서비스와 관련된 가격 목록입니다.
단위 순 가격	제품 오퍼링 내 각 단위의 가격입니다. 판매된 제품의 개당 순 가격입니다.
가격 책정 방법	선택한 판매된 제품의 가격 책정 방법입니다. 일회성이거나 반복될 수 있습니다. 일회성 가격 책정은 제품 오퍼링에 대해 수수료를 한 번만 부과합니다. 반복되는 가격 책정을 사용하면 가격 책정 주기를 설정할 수 있습니다.
주기	가격 책정 방법의 빈도입니다. 월별, 분기별, 반기별 또는 연간일 수 있습니다. 이 필드는 가격 책정 방법 필드의 방법이 반복 지불일 경우에만 유효합니다.
일회성 가격	제품 또는 서비스에 대해 지불해야 하는 일회성 요금을 나타냅니다.
월간 반복 가격	고객이 제품을 사용하는 동안 매월 지불해야 하는 가격을 나타냅니다.
연간 반복 가격	제품을 사용하는 동안 매년 지불하는 가격을 나타냅니다.
누적 일회성 가격	상위 라인 및 모든 하위 라인 항목에 대해 지불해야 하는 일회성 요금을 나타냅니다.
누적 월간 반복 가격	상위 라인 및 모든 하위 라인 항목의 월별 가격을 나타냅니다
누적 연간 반복 가격	상위 라인 및 모든 하위 라인 항목의 연간 가격을 나타냅니다.
누적 순 가격	모든 루트 라인의 롤업 금액을 계산하여 계약 라인의 총 가격을 나타냅니다.

i 주: 서비스 계약 라인 항목을 수동으로 만들면 가격 책정 방법, 개당 원가 및 주기 필드가 유효하지 않게 됩니다. 이는 계약 라인이 판매 및 주문 관리 워크플로우 또는 통합에 의해 생성된 경우에만 적용할 수 있습니다. 이 경우 이러한 필드는 판매된 관련 제품의 상세 정보로 자동으로 채워집니다. 하위 서비스 계약 라인의 시작 및 종료 날짜는 연결된 상위 서비스 계약 라인의 시작 날짜 및 종료 날짜 사이에 있어야 합니다.

권리 양식

권리 양식은 판매 후 지원에서 권리를 생성하는 데 사용할 수 있습니다.

권리 양식

필드	설명
이름	권리의 이름입니다.
제품	권리와 연결된 제품입니다.

권리 양식

필드	설명
계약	서비스 계약을 생성할 때 생성되는 내부 고유 식별 번호입니다. 이 번호는 편집할 수 없습니다.
계정	이 계약과 연결된 계정 이름입니다. i 주: <ul style="list-style-type: none"> 서비스 계약은 계정 또는 소비자와 연결될 수 있습니다. 계정을 찾을 수 없는 경우 계정 양식에서 새로 만들기를 선택하여 계정을 만들 수 있습니다. 계정 양식의 필드에 대한 자세한 내용은 계정 양식 문서를 참조하십시오.
위치	서비스 또는 설치 위치입니다.
제품 사양	판매된 제품에 매핑된 제품 사양입니다. i 주: 양식 레이아웃을 사용하여 권리 양식에서 이 필드를 수동으로 구성합니다.
소비자	이 계약과 연결된 소비자 이름입니다. i 주: 소비자 기록을 찾을 수 없는 경우 소비자를 생성하여 서비스 계약에 추가할 수 있습니다. 자세한 내용은 소비자 기록 만들기 문서를 참조하십시오.
서비스 계약 라인	관련 서비스 계약 라인의 이름입니다.
상태	권리의 현재 상태입니다. <ul style="list-style-type: none"> 초안 활성 만료됨 취소됨 일시 중단됨 i 주: 권리의 상태는 상위 계약 라인에서 상속됩니다.
시작 날짜	권리 활성화 날짜입니다.
종료 날짜	권리가 종료되는 날짜입니다.
판매된 권리	권리에 추가되는 판매된 제품의 이름입니다.

권리 양식

필드	설명
	<p>i 주:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 권리가 수동으로 만들어진 경우 이 필드는 읽기 전용으로 유지됩니다. • 필드는 관련 권리와 상태가 같아야 합니다. • 통합을 통해 권리가 생성되면 필드가 유효하지 않게 됩니다.
제품 오퍼링	주문 라인 항목에 매핑된 제품 오퍼링입니다.
갱신 루트	권리는 여러 번 갱신할 수 있습니다. 갱신 루트는 첫 번째 또는 기본 서비스 권리의 권리 참조를 참조합니다.
갱신 날짜	권리는 여러 번 갱신할 수 있습니다. 갱신 위치 필드는 갱신된 이전 권리를 나타냅니다.

계약 정보를 검토하는 데 도움이 되는 구독 계약의 권리에 대한 가격 책정 정보를 볼 수 있습니다.

구독 및 가격

기간(월)	서비스 또는 제품에 액세스할 수 있는 유효 기간입니다.
구독 시작 날짜	계약 구독의 시작 날짜입니다.
구독 종료 날짜	계약 구독의 종료 날짜입니다.
가격 목록	제품 서비스와 관련된 가격 목록입니다.
단위 순 가격	제품 오퍼링 내 각 단위의 가격입니다. 판매된 제품의 해당 순 가격입니다.
가격 책정 방법	선택한 판매된 제품의 가격 책정 방법입니다. 일회성이거나 반복될 수 있습니다. 일회성 가격 책정은 제품 오퍼링에 대해 수수료를 한 번만 부과합니다. 반복되는 가격 책정을 사용하면 가격 책정 주기를 설정할 수 있습니다.
주기	<p>가격 책정 방법의 빈도입니다. 월별, 분기별, 반기별 또는 연간일 수 있습니다.</p> <p>이 필드는 가격 책정 방법 필드의 방법이 반복 지불일 경우에만 유효합니다.</p>
일회성 가격	제품 또는 서비스에 대해 지불해야 하는 일회성 요금을 나타냅니다.
월간 반복 가격	고객이 제품을 사용하는 동안 매월 지불해야 하는 가격을 나타냅니다.
연간 반복 가격	제품을 사용하는 동안 매년 지불하는 가격을 나타냅니다.
누적 일회성 가격	상위 라인 및 모든 하위 라인 항목에 대해 지불해야 하는 일회성 요금을 나타냅니다.

구독 및 가격

누적 월간 반복 가격	상위 라인 및 모든 하위 라인 항목의 월별 가격을 나타냅니다
누적 연간 반복 가격	상위 라인 및 모든 하위 라인 항목의 연간 가격을 나타냅니다.
누적 순 가격	모든 루트 라인의 롤업 금액을 계산하여 계약 라인의 총 가격을 나타냅니다.

판매된 제품 대상 양식

판매 후 지원 애플리케이션은 판매된 제품 대상 양식을 사용하여 대상 판매된 제품 또는 설치 기반 항목을 판매 후 지원 엔터티에 추가합니다.

대상 판매된 제품 또는 설치 기반 항목을 추가하는 방법에 대한 자세한 내용은 [서비스 계약에 판매된 제품 또는 설치 기반 항목 추가](#) 문서를 참조하십시오.

판매된 제품 대상 양식

필드	설명
계약	연결된 서비스 계약의 참조 번호입니다.
판매된 제품	<p>고객에게 판매된 제품입니다.</p> <p>i 주:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 판매된 제품 목록은 계약 또는 권리와 관련된 계정을 기반으로 필터링됩니다. • 제품이 추가되면 설치 기반 항목 필드가 자동으로 제거됩니다. • 제품이 목록에 없으면 추가할 수 있습니다. 판매된 제품 창에서 새로 만들기를 선택합니다. 자세한 내용은 판매된 제품 생성 문서를 참조하십시오.
설치 기반 항목	<p>관련 설치 기반 항목입니다.</p> <p>i 주:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 판매된 제품 목록은 계약 또는 권리와 관련된 계정을 기반으로 필터링됩니다. • 설치 기반 항목이 추가되면 판매된 제품 필드가 자동으로 제거됩니다. • 설치 기반 항목이 나열되지 않은 경우 추가할 수 있습니다. 설치 기반 항목 창에서 새로 만들기를 선택합니다. 자세한 내용은 설치 기반 항목 생성 문서를 참조하십시오.
서비스 계약 라인	연결된 서비스 계약의 참조입니다.
권리	연결된 권리 참조입니다.
추가된 날짜	제품이 엔터티에 추가된 날짜입니다.
제거된 날짜	제품이 엔터티에서 활성 상태로 유지되는 종료 날짜입니다.

i 주: 판매된 제품 또는 설치 기반 항목의 활성화 기간은 관련 엔터티의 활성화 기간을 준수해야 합니다.

Pricing Management 앱과 함께 설치되는 구성요소

Pricing Management 플러그인을 활성화하면 테이블 및 사용자 역할을 포함한 여러 유형의 구성요소가 설치됩니다.

설치되는 역할

역할 이름 [name]	설명	포함하는 역할
가격 목록 관리자 [sn_csm_pricing_pricelist_administrator]	가격 책정 엔터티를 생성 및 업데이트하고, 가격 책정 관련 시스템 속성을 설정 또는 편집하고, 트랜잭션 로그를 봅니다.	
가격 목록 관리자 [sn_csm_pricing_pricelist_manager]	가격 책정 엔터티를 만들고 업데이트합니다.	
가격 목록 작성기 [sn_csm_pricing.pricelist_writer]	가격 책정 엔터티에 대한 읽기, 쓰기 및 삭제 권한이 있는 세분화된 역할입니다. 가격표 또는 비용 장부와 같은 가격 책정 엔터티를 삭제하려면 가격 책정 엔터티가 초안 상태여야 합니다.	
판매 계약 가격 목록 작성기 [sales_agreement_pricelist_writer]	가격 책정 엔터티에 대한 읽기, 쓰기 및 삭제 권한이 있는 세분화된 역할입니다. 판매 계약 가격 목록에 대해서만 쓰기 권한을 갖습니다.	
가격 목록 뷰어 [sn_csm_pricing.pricelist_viewer]	가격표, 가격표 라인, 비용 장부 및 비용 장부 라인과 같은 가격 책정 엔터티에 대한 읽기 권한이 있는 세분화된 역할입니다.	

설치되는 테이블

테이블	설명
가격 책정 계획 [sn_csm_pricing_pricing_plan]	가격 책정 엔진에서 제품 가격 책정을 검색하고 계산하는 데 사용하는 가격 책정 단계를 저장합니다.

판매 계약 관리와 함께 설치되는 구성요소

플러그인을 활성화하면 판매 계약 관리 테이블 및 사용자 역할을 포함한 여러 유형의 구성요소가 설치됩니다.

설치되는 역할

판매 계약 역할 상세 정보

역할	설명	포함하는 역할
sn_sales_agmt_core.sales_agreement_viewer	이 역할을 보유한 사용자는 판매 계약, 판매 계약 라인 및 특성, 가격 목록 및 기타 테이블과 같은 관련 데이터에 대한 읽기 작업을 수행할 수 있습니다.	<ul style="list-style-type: none"> sn_prd_pm.product_catalog_viewer(sn_prd_pm 포함) sn_quote_mgmt_core.quote_viewer(sn_csm 포함)
sn_sales_agmt_core.sales_agreement_writer	이 역할을 통해 사용자는 판매 계약 및 판매 계약 라인에 대한 작업을 수행, 생성, 읽기 및 업데이트할 수 있습니다.	sn_sales_agmt_core.sales_agreement_viewer

기 계 면 역

설치되는 테이블

판매 계약 관리 테이블

테이블	설명
sn_sales_agmt_core_sales_agreement	모든 판매 계약을 저장합니다.
sn_sales_agmt_core_sales_agreement_line	판매에 동의한 제품 및 서비스를 나타내는 판매 계약 라인을 저장합니다.
sn_sales_agmt_core_line_characteristic	판매할 제품 및 서비스의 속성을 저장합니다.
sn_sales_agmt_core_line_adjustment	협상 중에 적용된 조정을 저장합니다.

판매 카트와 함께 설치되는 구성요소

판매 카트를 활성화하면 테이블, 사용자 역할, 예약된 작업을 포함한 여러 유형의 구성요소가 설치됩니다.

설치되는 역할

역할 이름 [name]	설명	포함하는 역할
카트 편집기 (sn_sales_cart.카트_에디터)	판매 카트 및 판매 카트 관련 엔터티를 생성, 삭제 및 편집합니다.	sn_sales_cart.cart_viewer
카트 뷰어 (sn_sales_cart.카트_뷰어)	판매 카트 및 판매 카트 관련 엔터티를 봅니다.	

설치되는 예약된 작업

예약된 작업	설명
프록시 주문을 판매 카트로 마이그레이션	<p>초안 프록시 주문 카트를 새 판매 카트 환경으로 마이그레이션하고 시스템 속성의 값을 true로 설정하는 주문형 작업입니다 <code>sn_sales_cart.show_cart_migration_msg</code>.</p> <p>i 주: 비즈니스 포털을 사용하고 Zurich 릴리스로 업그레이드하는 경우, 판매 카트 플러그인(sn_sales_cart)을 설치한 후 판매 카트로 프록시 주문 마이그레이션 작업을 실행해야 합니다. 그러면 고객은 비즈니스 포털에서 카트에 추가된 제품을 잃지 않습니다.</p>

설치되는 테이블

테이블	설명
판매 카트 [sn_sales_cart]	고객, 청구, 배송, 가격 책정 및 상태 상세 정보를 포함한 주요 판매 카트 기록을 저장합니다.
판매 카트 라인 특성 [sn_sales_cart_line_characteristic]	개별 판매 카트 라인 항목과 관련된 특성 및 옵션을 저장합니다.
판매 카트 라인 항목 [sn_sales_cart_line_item]	제품, 가격 책정, 수량 및 계층적 관계를 포함하여 판매 카트 내의 개별 라인 항목을 나타냅니다.
판매 카트 가격 조정	조정 유형, 값 및 관련 참조를 포함하여 판매 카트 또는 해당 라인 항목에 적용된 가격 조정을 저장합니다.

테이블	설명
[sn_sales_cart_pricing_adjustment]	

현금으로 연결 프로세스 관리 참조

참조 주제는 현금으로 연결 프로세스 관리에 대한 추가 정보를 제공합니다.

현금으로 연결 프로세스 관리 앱과 함께 설치되는 구성요소

현금으로 연결 프로세스 관리 플러그인을 활성화하면 테이블 및 사용자 역할을 포함한 여러 유형의 구성요소가 설치됩니다.

설치되는 역할

역할 이름 [name]	설명	포함하는 역할
판매 프로세스 기록 뷰어 [sn_l2c_cockpit.sales_process_record_viewer]	판매 프로세스 기록과 관련된 테이블을 봅니다.	<ul style="list-style-type: none"> sn_customerservice.csm_workspace_user sn_bo_core.business_process_record_viewer
판매 프로세스 기록 작성자 [sn_l2c_cockpit.sales_process_record_writer]	판매 프로세스 기록과 관련된 테이블을 보고 씁니다.	<ul style="list-style-type: none"> sn_l2c_cockpit.sales_process_record_viewer sn_bo_core.business_process_record_writer
판매 프로세스 관리자 [sn_l2c_cockpit.sales_process_manager]	판매 프로세스 기록을 보고, 만들고, 편집합니다.	sn_l2c_cockpit.sales_process_record_writer

설치되는 테이블

테이블	설명
판매 프로세스 기록 [sn_l2c_cockpit_sales_process_record]	판매별 엔터티를 모니터링하는 데 사용되는 기록을 저장합니다.

현금으로 연결 프로세스 관리 앱과 함께 설치되는 속성

노드 맵 시각화를 위한 현금으로 연결 프로세스 관리 속성입니다.

이러한 속성은 현금으로 연결 프로세스 관리에서 사용할 수 있습니다.

i 주: 시스템 속성 [sys_properties] 테이블을 열려면 탐색 필터에 `sys_properties.list`를 입력합니다.

현금으로 연결 프로세스 관리의 속성

속성	설명
<code>sn_l2c_cockpit.node_default_levels</code>	<ul style="list-style-type: none"> • 유형: 정수 • 기본값: 3 • 위치: 시스템 속성 [sys_properties] 테이블 • 자세히 알아보기: 의 계층적 노드 맵 수준 사용자
<code>glide.ui.sn_l2c_cockpit_sales_process_record_activity.fields</code>	<ul style="list-style-type: none"> • 유형: string • 값: <code>short_description,state,assigned_to,assignm discussion*,*EmailAutogenerated*,*Sidebar p</code> • 위치: 시스템 속성 [sys_properties] 테이블

비즈니스 객체 코어와 함께 설치되는 구성요소

Business Object Core 플러그인을 활성화하면 테이블 및 사용자 역할을 포함한 여러 유형의 구성요소가 설치됩니다.

설치되는 역할

역할 이름 [name]	설명	포함하는 역할
비즈니스 객체 뷰어 [sn_bo_core.business_object_viewer]	비즈니스 객체와 관련된 테이블을 봅니다.	<ul style="list-style-type: none"> • <code>sn_quote_mgmt_core.quote_viewer</code> • <code>sn_ind_tmt_orm.order_viewer</code> • <code>sn_opty_mgmt_core.opportunity_viewer</code>
비즈니스 프로세스 기록 뷰어 [sn_bo_core.business_process_record_viewer]	비즈니스 프로세스 기록과 관련된 테이블을 봅니다.	<code>sn_bo_core.business_object_viewer</code>
비즈니스 프로세스 기록 작성자 [sn_bo_core.business_process_record_writer]	비즈니스 프로세스 기록과 관련된 테이블을	<code>sn_bo_core.business_process_record_viewer</code>

역할 이름 [name]	설명	포함하는 역할
	보고 습니다.	
비즈니스 객체 작성자 [sn_bo_core.business_object_writer]	비즈니스 객체와 관련된 테이블을 보고 습니다.	sn_bo_core.business_object_viewer

설치되는 테이블

테이블	설명
비즈니스 프로세스 자원 [sn_bo_core_process_resource]	비즈니스 프로세스와 연결된 객체와 문서를 추적합니다.
비즈니스 객체 관계 [sn_bo_core_obj_rel]	엔터티가 프로세스 내에서 구조적으로 연결되는 방식을 나타내고 다양한 비즈니스 객체 유형 간의 관계를 간략하게 설명합니다. 예를 들어 잠재 고객은 영업 기회 [sn_sales_opportunity] 테이블의 잠재 고객 열을 통해 영업 기회에 연결됩니다.
비즈니스 객체 그룹 구성원 [sn_bo_core_obj_group_members]	비즈니스 객체 그룹과 해당 객체 유형 간의 관계를 정의하고 각 그룹에 속하는 엔터티를 지정합니다.
비즈니스 프로세스 작업 [sn_bo_core_process_task]	프로세스 내의 개별 작업을 추적합니다.
비즈니스 객체 유형 [sn_bo_core_obj_type]	프로세스와 해당 테이블에 관련된 엔터티를 포함합니다. 예를 들어, 주문-현금 그룹의 경우 엔터티는 리드, 영업 기회, 견적, 주문 및 해당 테이블일 수 있습니다.
비즈니스 프로세스 기록 [sn_bo_core_process_record]	다양한 비즈니스 엔터티를 모니터링하는 데 사용되는 기록을 저장합니다.
비즈니스 객체 그룹 [sn_bo_core_obj_group]	프로세스에 관련된 엔터티의 논리적 그룹화와 다양한 유형의 비즈니스 엔터티에 대한 범주를 나타냅니다.

고객 참여 시퀀스 앱과 함께 설치되는 구성요소

고객 참여 시퀀스 플러그인을 활성화하면 테이블 및 사용자 역할을 포함한 여러 유형의 구성요소가 설치됩니다.

설치되는 역할

역할 이름 [name]	설명	포함하는 역할
시퀀스 뷰어 (sn_crm_sequence.뷰어)	시퀀스 관련 기록을 봅니다.	sn_crm_sequence.sn_crm_sequenc
시퀀스 작업 세분화된 읽기 [sn_crm_sequence.sn_crm_sequence_task_read_granular]	시퀀스 작업 기록에 대한 읽기 권한을 부여하는 세분화된 역할입니다.	안 함

설치되는 테이블

테이블	설명
고객 참여 시퀀스 작업 [sn_crm_sequence_task]	시퀀스가 트리거될 때 생성되는 시퀀스 작업 기록을 저장합니다.

Customer Engagement 시퀀스 작업 [sn_crm_sequence_task] 테이블은 작업 [task] 테이블을 확장합니다.

파트너 관계 관리 참조

참조 주제는 파트너 관계 관리에 대한 추가 정보를 제공합니다.

회원 등록 양식

파트너 포털에서 구성원 등록 양식을 사용하여 파트너 조직에 구성원을 등록합니다.

구성원 등록 양식의 필드 및 설명

파트너 포털의 구성원 등록 양식에 있는 필드로 구성원을 등록할 수 있습니다.

필드	설명
직원 등록	직원 구성원이 신규인지 기존인지 여부
파트너 조직	구성원이 등록되는 채널 파트너 계정입니다.
이름	구성원의 이름입니다.
성	구성원의 성입니다.
사용자 ID	구성원의 고유 ID입니다.
이메일	구성원의 이메일입니다.
역할 유형	파트너 관리자 또는 파트너 어소시에이트인지 여부에 관계없이 구성원에게 할당된 역할 유형입니다.

구성원 등록 양식의 필드 및 설명

파트너 포털의 구성원 등록 양식에 있는 필드로 구성원을 등록할 수 있습니다.

필드	설명
	와 함께 PRM설치되는 역할에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 파트너 관계 관리의 역할 및 구성요소 .

관련 정보

[파트너 관계 관리 사용](#)

[파트너 포털에서 구성원 등록](#)

일반 문의 양식

파트너 포털의 일반 문의 양식을 사용하여 문의를 제기하고 기업에 연락하십시오.

일반 문의 양식의 필드

파트너 포털의 일반 문의 양식에 있는 필드로 기업과 연결합니다.

필드	설명
파트너 조직	파트너가 속한 파트너 조직입니다.
요청한 사람	요청을 제기한 사용자입니다.
우선순위	문의의 중요도 수준입니다.
제목	문의의 개요입니다.
무엇을 도와드릴까요?	문의에 대한 자세한 설명입니다.

관련 정보

[파트너 관계 관리 사용](#)

[파트너 포털에서 질의 제기](#)

채널 파트너 테이블 필드

채널 파트너 [sn_prm_channel_partner] 테이블의 필드를 사용하여 채널 파트너와 관련된 정보를 관리하고 저장합니다.

채널 파트너 테이블의 필드

채널 파트너 테이블의 필드와 해당 설명입니다.

필드	설명
번호	자동으로 생성된 채널 파트너 테이블 번호입니다. i 주: 기본적으로 채널 파트너 번호는 프리픽스 CHPRTNR로 시작합니다.
이름	채널 파트너의 이름입니다.

채널 파트너 테이블의 필드
채널 파트너 테이블의 필드와 해당 설명입니다.

필드	설명
비즈니스 기능	채널 파트너와 연결된 비즈니스 기능(판매 또는 서비스)입니다.
엔터프라이즈 파트너 관리자	채널 파트너와 연결된 엔터프라이즈의 관리자입니다. 채널 파트너 양식에 엔터프라이즈 관리자가 추가되면 역할과 책임이 있는 엔터프라이즈의 구성원으로도 추가됩니다.
파트너 관리자	파트너 구성원 활동을 감독하는 채널 파트너의 관리자입니다. 채널 파트너 양식에 엔터프라이즈 관리자가 추가되면 역할과 책임이 있는 엔터프라이즈의 구성원으로도 추가됩니다.
상태	채널 파트너의 상태(일시 중단됨 또는 종료됨)입니다.
상위 채널 파트너	채널 파트너의 상위 엔터티입니다.
유형	
회사	채널 파트너와 연결된 회사입니다.
활동	채널 파트너와 관련된 업데이트 및 정보입니다.

관련 정보

[채널 파트너 테이블 구성](#)

파트너 프로그램 테이블 필드

파트너 프로그램 [sn_prm_partner_program] 테이블을 사용하여 채널 파트너가 수익을 창출하고, 시장 도달 범위를 넓히고, 고객 관계를 구축하도록 설계된 구조화된 이니셔티브에 참여할 수 있도록 합니다.

파트너 프로그램 테이블의 필드
파트너 프로그램 테이블의 필드와 해당 설명입니다.

필드	설명
번호	프로그램의 번호입니다.
이름	프로그램의 이름입니다.
설명	프로그램에 대한 설명입니다.
활성	활성 여부에 관계없이 프로그램의 현재 상태입니다.
상태	프로그램의 상태입니다. 파트너 프로그램의 상태는 다음 중 하나일 수 있습니다.

파트너 프로그램 테이블의 필드
파트너 프로그램 테이블의 필드와 해당 설명입니다.

필드	설명
	<ul style="list-style-type: none"> • 초안 • 승인됨 • 거부됨 • 폐기됨
상태 날짜	파트너를 프로그램에 연결하기 위한 시작 날짜입니다.
종료 날짜	프로그램이 비활성화되는 날짜입니다.
활동	프로그램과 관련된 업데이트 및 정보입니다.
도메인	데이터가 속한 도메인입니다.

관련 정보

[파트너 프로그램 테이블 구성](#)

파트너 프로그램 관계 테이블 필드

파트너 프로그램 관계 [sn_prm_partner_program_relationship] 테이블을 사용하여 채널 파트너와 파트너 프로그램 간의 관계를 설정합니다.

파트너 프로그램 관계 테이블의 필드
파트너 프로그램 관계 테이블의 필드와 설명입니다.

필드	설명
번호	관계의 고유 번호입니다.
채널 파트너	이 관계와 연결된 채널 파트너입니다. i 주: 이 필드는 채널 파트너 (sn_prm_channel_partner) 테이블에서 채워집니다.
프로그램	이 관계와 연결된 프로그램입니다. i 주: 이 필드는 파트너 프로그램 프로그램 (sn_prm_partner_program) 테이블에서 채워집니다.
활성	활성 여부에 관계없이 프로그램의 상태입니다.
상태	파트너 프로그램 관계의 상태입니다.
온보딩한 날짜	파트너의 프로그램 온보딩 날짜입니다.
오프보드 날짜	파트너의 프로그램 등록 취소 날짜입니다.

파트너 프로그램 관계 테이블의 필드
파트너 프로그램 관계 테이블의 필드와 설명입니다.

필드	설명
활동	파트너 프로그램 관계와 관련된 업데이트 및 정보입니다.

관련 정보

[파트너 프로그램 관계 테이블 구성](#)

파트너 관계 관리를 위한 도메인 분리

도메인 분리를 사용하여 데이터, 프로세스 및 관리 작업을 도메인이라는 논리적 그룹으로 분할할 수 있습니다. 그런 다음 사용자가 데이터를 보고 액세스할 수 있는 것을 포함하여 이러한 분리의 여러 가지 측면을 제어할 수 있습니다.

모든 파트너 프로그램 기록, 파트너 프로그램 관계 및 채널 파트너는 연결된 프로그램의 도메인에 있습니다.

관련 정보

[파트너 프로그램 테이블 구성](#)

[파트너 프로그램 테이블 필드](#)

작업 공간의 채널 파트너 구성요소

채널 파트너 양식에서 다양한 구성요소를 보고 채널 파트너와 연결된 모든 엔터티에 대한 통합 개요를 확인합니다.

작업 공간의 채널 파트너 탭 및 구성요소

UI 구성요소	설명
파트너 개요	채널 파트너와 관련된 정보입니다. 기록의 개요 탭에서 다음 정보를 볼 수 있습니다. <ul style="list-style-type: none"> • 연락처 - 채널 파트너의 지정된 연락처입니다. • 직원 - 채널 파트너와 연결된 직원 구성원입니다. • 설치된 제품 - 채널 파트너 위치에 설치된 제품 목록입니다.
상세 정보	채널 파트너와 관련된 상세 정보입니다. 세부 정보에 대한 자세한 내용은 다음 문서를 참조하십시오 채널 파트너 기록 생성 .
구성원	채널 파트너와 연결된 구성원입니다.
케이스	채널 파트너와 연결된 케이스입니다.
파트너십	채널 파트너와 파트너 프로그램 간의 파트너십.
하위 채널 파트너	현재 채널 파트너를 상위로 하는 채널 파트너입니다.

작업 공간의 채널 파트너 탭 및 구성요소

UI 구성요소	설명
설치 기반 항목	채널 파트너와 연결된 설치 기반 항목입니다.
파트너 직원 등록	엔터프라이즈에 직원을 등록합니다. 파트너 직원 등록에 대한 자세한 내용은 문서를 참조하십시오 작업 공간에 파트너 직원 등록 .

제품 반송 허가 케이스 관리

참조 주제는 RMA(Return Merchandise Authorization) 케이스 관리를 구성하는 데 사용할 수 있는 목록 및 양식에 대한 추가 정보를 제공합니다.

반품 상품 승인 케이스 테이블 필드

RMA(Return Merchandise Authorization) 케이스 테이블 필드에 대한 정보입니다.

RMA 케이스 테이블 필드

RMA 케이스 테이블의 필드 목록입니다. 이 테이블은 케이스 테이블을 확장합니다. **RMA** 케이스를 정의하고 관리합니다.

필드	유형	설명
요청 이유 코드	정수	RMA 요청 이유입니다. <ul style="list-style-type: none"> • 기타 • 결함 있음 • 잘못된 수량 • 손상 • 오래됨 • 만족 안 됨 • 잘못된 항목 • 설명과 다름

반품 상품 승인 케이스 라인 테이블 필드

RMA(Return Merchandise Authorization) 케이스 라인 테이블 필드에 대한 정보입니다.

RMA 케이스 라인 테이블 필드

RMA 케이스 라인 테이블의 필드 목록입니다. 이 테이블은 케이스 라인 테이블을 확장합니다. **RMA** 케이스 라인을 정의하고 관리합니다.

필드	유형	설명
원래 수량 [original_quantity]	정수	구매한 항목의 원래 수량입니다.

RMA 케이스 라인 테이블 필드

RMA 케이스 라인 테이블의 필드 목록입니다. 이 테이블은 케이스 라인 테이블을 확장합니다. **RMA** 케이스 라인을 정의하고 관리합니다.

필드	유형	설명
결함 수량 (defective_quantity)	정수	결함 항목의 수량입니다.
승인 수량 (approved_quantity)	정수	RMA에 대해 승인된 항목의 수량입니다.
고객 예상 해결 (customer_expected_resolution)	정수	고객이 선호하는 해상도입니다. 옵션은 다음과 같습니다. <ul style="list-style-type: none"> • 복구 • 교체 • 환불
해결 제안 (proposed_resolution)	정수	판매자가 제안한 해결입니다. 옵션은 다음과 같습니다. <ul style="list-style-type: none"> • 돌아가기 • 교체 • 환불 • 거부
수리 유형 (repair_type)	정수	수리 위치입니다. 옵션은 다음과 같습니다. <ul style="list-style-type: none"> • 현장 • 현장 외부

제품 반송 허가 역할

RMA(Return Merchandise Authorization) 역할에 대한 정보입니다.

제품 반송 허가 역할

역할	설명	포함하는 역할
sn_csm_rma_case.csm_rma_case_creator	이 역할은 RMA 케이스 및 RMA 케이스 라인을 생성할 수 있는 세분화된 액세스 권한을 제공합니다.	sn_csm_rma_case.작가
sn_csm_rma_case.csm_rma_case_viewer	이 역할은 RMA 케이스 및 RMA 케이스 라인을 읽을 수	안 함

제품 반송 허가 역할

역할	설명	포함하는 역할
	있는 세분화된 액세스 권한을 제공합니다.	
sn_csm_rma_case.csm_rma_case	이 역할은 RMA 케이스 및 RMA 케이스 라인을 편집하거나 업데이트할 수 있는 세분화된 액세스 권한을 제공합니다.	sn_csm_rma_case.뷰어