

Gartnerによると、営業リーダーの過半数が、自組織のフォーキャスト精度に自信を持っていません。これはパイプラインが部分的にしか可視化できていないこと、関連する商談データがCRMツール上で欠如していることに起因しています。Xactly Forecastingのデータに基づくアプローチはこうした問題を解決し、営業のフォーキャスト精度を高めます。Xactly Forecastingがあれば、営業リーダーは売上の予測可能性を高め、一貫性のある営業プロセスを構築できます。

営業フォーキャストのプロセスをルール化し、売上目標を達成する

Xactly Forecastingの目的は、組織がフォーキャストプロセスを体系化しながら、複雑な状況にも対応できるように支援することです。これにより、営業リーダーはフォーキャストのプロセスやパイプライン管理に影響を与える直感的なバイアスを排除することができます。そして、早期にリスクを発見し、データからの洞察に基づいた意思決定を行うことが可能になります。

AIを活用することでフォーキャスト精度を上げる

チーム・製品・売上といったタイプ別に、インタラクティブかつマルチレベルで柔軟性の高い「見える化」を行うことで、パイプラインの全体像をより深く把握できます。そのため、レポートの作成や更新に費やす時間が削減され、営業戦略の評価や改善に、より多くの時間をかけることが可能です。リーダーはXactly Forecastingを使うことで、営業の全サイクルを通して商談進捗を確認すると共に、特定期間におけるパイプラインの変化を調べることができます。同時に、組み込まれた人工知能 (AI) /機械学習 (ML) により、営業階層のあらゆるレベルで営業フォーキャストの精度が高まります。

ダイナミック・ヘルス・スコアリングによりパイプラインの可視性を向上する

営業マネージャーとオペレーションチームは、CRMにはない直感的なパイプラインビューで、営業パイプラインの健全性を厳密に監視できます。営業チームは、データに基づいた商談毎のヘルススコアを活用し、各案件をより総合的に評価できます。リスクのある商談については、具体的なアラートを営業担当者とマネージャーに通知します。

予測的分析で営業担当者の行動に影響を与える

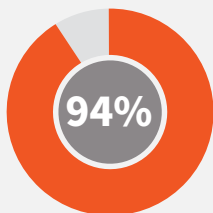
案件の進捗に合わせて、関連する商談データが自動的に取り込まれます。これによりCRMの健全性が高まり、より適切な商談管理を行うことが可能になります。またXactly Forecastingは、自動アラートにより、各商談の「次取るべき最善のアクション」を営業担当者に提案し、成約率アップにつながる行動をサポートします。さらに、AIによるコーチング インサイトにより、継続的なガイダンスが即時に提供されます。営業担当者のパフォーマンスを高め、組織全体の成功を確実にします。

チーム間の連携を強化する

財務、人事、オペレーションなど、部門横断でパイプラインの可視性が高まると、営業数値に対する信頼が高まり、売上の予測可能性が向上し、組織全体の連携が強化されます。

今、レベニュープロセスを変革すべき理由

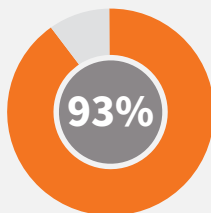
目標に対する見通しの欠如



営業リーダーの94%は、売上の見通しが不明瞭で目標達成に対する自信を持っていない、と回答*1

*1 GARTNER調べ

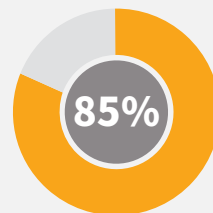
変化する市場への適応力の欠如



93%の企業が、既存のレベニューオペレーションモデルでは、変化する市場環境に適応できないと考えている*2

*2 Accenture調べ

中長期にわたる収益性の欠如



85%の企業が、長期間にわたって売上と利益の両方を同時に成長させることができなかった、と回答*3

*3 MCKINSEY調べ

経営陣が求めるレベニュープロセスとは



予測可能性

直感的な先入観を排除した信頼性の高いレベニューの成長



適応力

変化が激しく、競争の激しい市場における安定した売上成長



収益性

新たな市場機会につながる効率的な売上成長

そのために、リーダーが重視するポイント

自動化

システムやプロセスの統合

連携

関係チーム間の連携

実用性

より優れた意志決定を支援するインサイト

継続性

リアルタイムに軌道修正し続ける俊敏性

飛躍的な成果の達成に向けて

10%

レベニューインテリジェントな企業は、売上目標を10%上回るパフォーマンスを発揮*4

*4 FORRESTER調べ

37%

俊敏性のある組織の売上成長率は37%速い*5

*5 THE ECONOMIST調べ

15%

営業チームの効力を最大化することで、利益率が15%向上*6

*6 BCG調べ

Xactly Intelligent Revenue Platformにより



予測可能性の強化

REVENUE INTELLIGENCE

FORECAST | INSIGHTS | BENCHMARKS

- ▶ 予測可能で精度の高い売上フォーキャストを実現
- ▶ 精度の高い売上データにより、迅速かつ戦略的な意志決定を実行
- ▶ 16年以上にわたるXactly独自の業界標準データセットに基づき、報酬やパフォーマンスを評価



適応力の強化

REVENUE OPTIMIZATION

CAPACITY | TERRITORIES | QUOTAS

- ▶ 売上計画・営業クォータ（目標）・テリトリーの最適化に必要な変更を明確化
- ▶ 予期せぬ混乱に俊敏に対応
- ▶ 適切な営業キャパシティとテリトリー設計により、効率的なレベニューチームを構築



収益性の強化

REVENUE PERFORMANCE

INCENTIVES | OBJECTIVES | EXPENSES

- ▶ Xactlyの堅牢で安全なプラットフォームで、複雑なインセンティブ計算の自動化や展開を実現
- ▶ 効果的な報酬プログラムで、パフォーマンスの高いチームを後押し
- ▶ コミッションの可視化により、担当者に対する望ましい行動への動機付けと信頼を強化



16年以上におよぶ経験的データ

INTEGRATIONS | FRAMEWORK | GUIDES

Xactlyは、世界中の何千社もの企業、何百万人もの営業担当者の売上目標達成を支援してきました。XactlyのIntelligent Revenue Platformを利用することで、営業リーダーは今四半期を超え、長期成長に向けたレベニュープロセスを生み出していくことが可能です。このプラットフォームは、営業担当者の行動と経営陣の決めた戦略を一致させ、予測可能性、適応力、収益性に優れたビジネスを創出する唯一のソリューションです。

Xactlyの詳細やインテリジェントレベニュー分野の最新情報やトレンドについては、当社の[Twitter](#)、[Facebook](#)、[LinkedIn](#)をフォローしてください。

© 2021 Xactly Corporation. All rights reserved. すべての登録商標はXactlyに帰属します。

Xactly