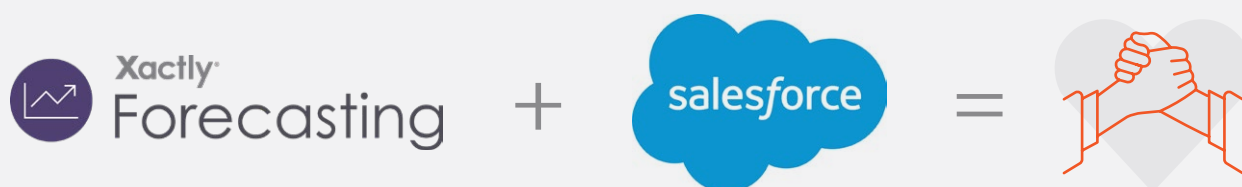
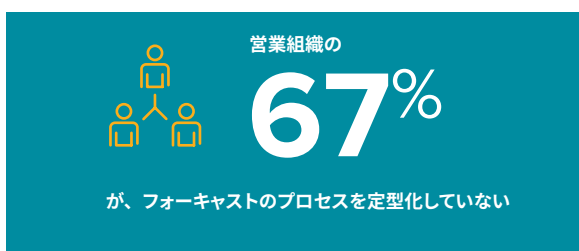


XactlyでSalesforceの フォーキャストを強化



Xactlyは16年以上にわたるSalesforceとの連携を通じて、企業の営業パフォーマンス向上と、目標達成の後押しをしてきました。Xactlyの使命は、データを実用的な洞察に変換することで、レベニュー パフォーマンスとセールス エクセレンスを推進し、すべてのお客様がSalesforce環境の価値を最大限に引き出せるようにすることです。



CSO Insights 「World Class Sales Practices」 調査、2019年



Gartner調査

Xactlyで売上フォーキャストの力を強化

精度の高いフォーキャストを行い、パイプラインの信頼性を確保することが、今ほど重要な時はありません。

Xactly ForecastingとSalesforceがあれば、
営業リーダーは、組織内で売上の予測可能性を高め、
一貫した営業プロセスを実行できます。

- 協調型**フォーキャスト モデル
- パワフルな**パイプライン分析

- 強化された**パイプラインの健全性
- AIによる**コーチング

SalesforceとXactlyはシームレスに連携し、フォーキャストを強化することで、データドリブンな売上予測を実現します。Xactly Forecastingは、Salesforceのリッチな顧客・商談データを予測しやすい形でユーザーに提示します。これにより、営業担当者とリーダーは、フォーキャストを簡単かつ正確に作成・管理できるようになります。

Xactly Forecastingが3つのコア領域でSalesforceを強化



商談管理



商談分析



予測可能な
営業フォーキャスト

Xactly ForecastingでSalesforceの能力を引き上げる



Salesforceへの投資効果を最大化

- ▶ 迅速な導入 - 数週間で稼働開始
- ▶ Salesforceとシームレスに統合
- ▶ データの自動取得、インライン編集、双方向同期により、CRMデータの質と量を高める

商談とフォーキャストの深い分析



- ▶ 現状だけでなく、時系列の変化を分析
- ▶ CRMデータの変更を分かりやすくナビゲートし、その影響を把握
- ▶ フォーキャストの傾向を把握し、組織全体にわたる予測可能性を実現
- ▶ フォーキャスト モデルと想定される結果の行き来を行う

AIで営業プロセスのコンプライアンスを強化

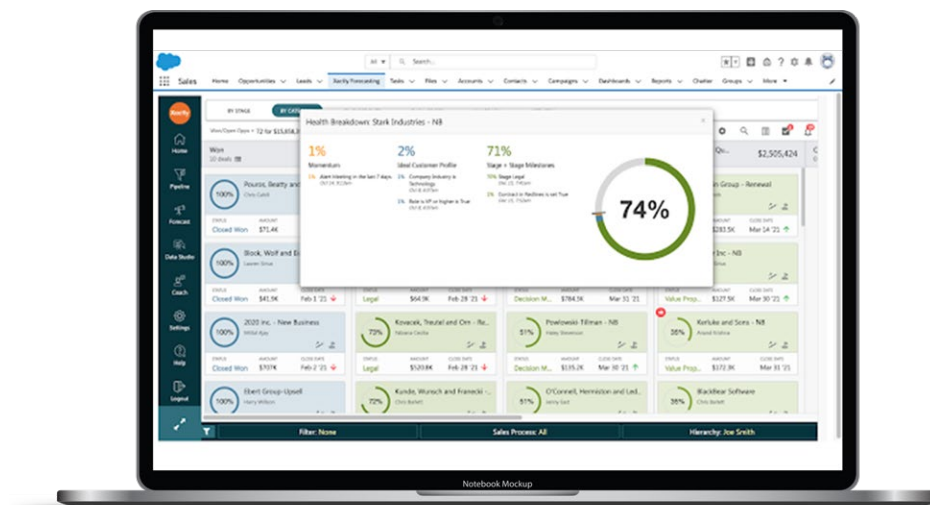


- ▶ カスタマイズ可能な商談スコアリング：既存の営業戦略に基づき、商談を自動的にスコアリング
- ▶ インテリジェントなデジタル営業アシスタントが、商談の「勢い」を検知し、分析を行い、「次の最適な行動」を提示することで、商談の成約率を高める
- ▶ 営業担当者を最もインパクトの大きい商談に専念させることで、商談規模と契約額を増加させる
- ▶ すぐに使える目的に応じたUIで、営業フォーキャストと売上プロセスを標準化・最適化

AIによるコーチング：AIとマシンラーニングで営業担当者のパフォーマンスと目標達成率を高める



- ▶ 商談のパフォーマンス指標を積極的に監視し、予測的知見を提供
- ▶ 営業担当者とマネージャーに改善領域に関するサマリー分析を提供



お客様事例

Balto

Xactlyのフォーキャスト機能の導入以来、Baltoは以下を達成しました。

- ▶ 契約の合計金額を100%増加
- ▶ 営業の商談登録の精度を87%向上させ、目標設定を行う力を強化
- ▶ 商談の成約率を四半期比で13%増加
- ▶ 営業サイクルを2か月以内に短縮



MetaCompliance

「私はMetaComplianceのインサイド セールス責任者ですが、Xactly Forecastingを使うと、当社の実際の着地に非常に近いフォーキャストの値を出せることがわかっています。SalesforceとXactly Forecastingをほぼ同じ時期に導入しました。この2つのソリューションを連携させたことで、当社の四半期末の実績がどのくらいになるかを把握する方法が一変しました。」

-MetaCompliance インサイド セールス責任者、Keith Robinson氏



Xactly

XACTLYについて

Xactlyは、世界中の何千社もの企業や何百万人もの営業担当者が売上目標を達成するのを支援してきました。リーダーは、Xactlyのソリューションを使用して現四半期を振り返ることで、長期成長に向けたレベニュー ストリーム（収益源）を生み出しています。

Xactlyのインテリジェント レベニュー プラットフォームは、人工知能と16年にわたり蓄積してきた独自データを、1つの使いやすいアプリケーションに統合しています。センチメント（市場心理）、プロセス、トレンド分析が一体となり、正確なマシン フォーキャストを立てます。売上プラン、営業クォータ（目標）、営業テリトリーの改善点の迅速な特定と実施を簡単に行えます。また、最も複雑な報酬プランを素早く計算することで、営業担当者のモチベーションや勢いを維持することができます。このため、Xactlyインテリジェント レベニュー 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て、適応力、収益性、予測可能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とインテリジェントな売上の最新の課題とトレンドの詳細については、日本語サイトをご覧ください。

<http://www.xactly.co.jp/>

関連情報

Webサイト

www.xactly.co.jp

お問い合わせ

xactlyjp@xactlycorp.com



@xactly.japan



xactly-japan



@Xactly_Japan



Xactly Japan