

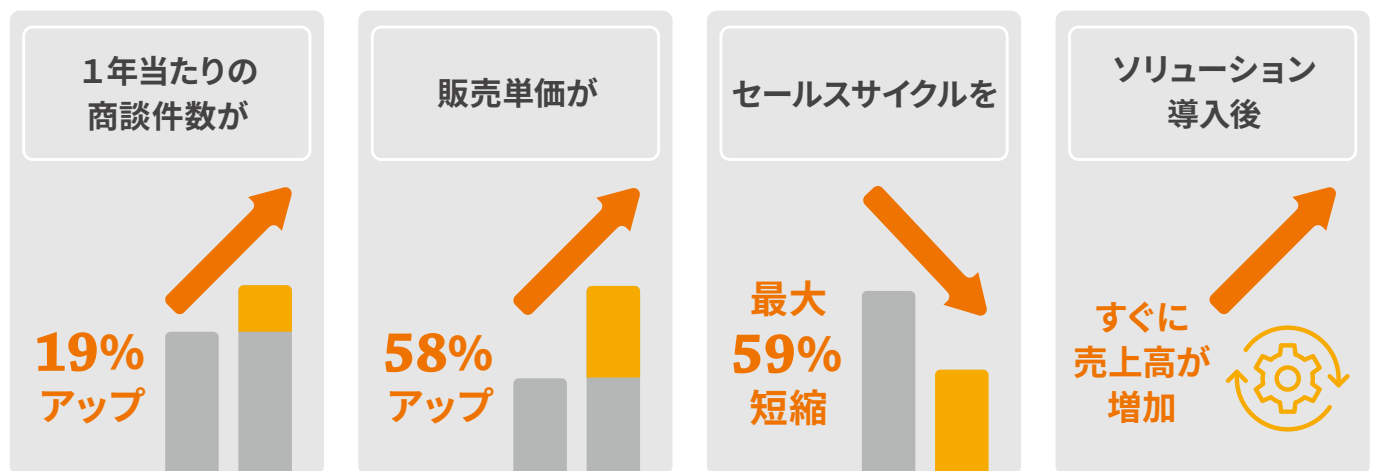
# Xactly Forecasting® 導入の効果

セントルイス・ワシントン大学がお客様に実施した独自調査の結果



セントルイス・ワシントン大学のオーリン・ビジネススクールに所属するCELアントレプレナー・コンサルティング・チームは、フォーキャスティングソリューションの導入による効果を明らかにするため、独自の調査研究を委託しました。この調査の第一の目的は、Xactly Forecasting®を使用することで、企業の売上高にどの程度の効果があるかどうかを明らかにすることです。そして第二の目的は、企業の売上予測および商談管理システムのプロセスに、AIソフトウェアを組み込むことによる効果を、実証的分析によって明らかにすることです。

## 》》》 Xactly Forecasting® 利用企業の調査結果まとめ



### 調査方法

**定量分析** ユーザーデータの回帰分析を用いて、フォーキャストソリューションと結びついた調査結果の傾向や相関性を判断するために、定量分析を実施しました。

Xactly Forecasting®の導入前と導入後の売上指標および商談指標について、回帰分析、相関分析を行いました。これは、主要な売上指標の影響と重要性を判断するために実施されたものであり、回帰分析においては、主要な指標と独立変数との間にある相互依存性についても時系列に沿って観測しています。これは、全体の売上に最も大きな影響を与える指標を見つけるために行ったものであり、統計学上の有意性を判断するために0.05の有意水準α値を使用しました。

この調査で最も注目すべきは、この調査によって、統計学上正確に新規商談と成約済み商談の増加を定量化できたことです。

**定性分析** 詳細なケーススタディを用いた定性分析によって、回帰分析とビジネス・ユースケースの照合を行いました。

## 定量分析から明らかになったこと

1

### 機械学習の活用によって効率化と成約率の向上に貢献

調査対象となった営業組織は、Xactly Forecasting®を導入後、より多くの商談を実施できるようになり、その成約率も向上しました。

	中小企業(SMB)	大企業(エンタープライズ)
新規商談の年間増加率	+21%	+18%
成約商談の年間増加率	+14%	+15%

2

### Xactly Forecasting®の活用により、より大規模な商談創出と受注が促進

受注数と平均商談規模の飛躍的な伸びも確認されました。75%の企業において、Xactly Forecasting®導入の翌月、または翌四半期に、すぐに受注件数が増加したことを実証しています。

	中小企業(SMB)	大企業(エンタープライズ)
受注件数の増加率	+86%	+51%
商談規模の向上率	+50%	+26%

## 定性分析から明らかになったこと(ケーススタディレビュー)

回帰分析に加えて、ケーススタディに焦点を当ててお客様データの定性分析を実施しました。ケーススタディレビューでは、Xactly Forecasting®の導入前と導入後のお客様データとプロセスを調査し、影響を受けた領域とプロセスを明らかにしました。本アプローチは、定量的な回帰分析の調査結果が実証されるものであり、特定の企業を調査した結果、以下のような重要なインサイトが見つかりました。

#### お客様の販売量増加

(「商談成約数の増加」によって実証)



#### 商談金額の増加

(「受注件数の増加」や「商談規模の向上」によって実証)



#### 商談の早期成約

(「商談成約までの平均時間の減少」で実証)



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。

© 2022 Xactly Corporation. All rights reserved. すべての登録商標はXactlyに帰属します。

Xactly