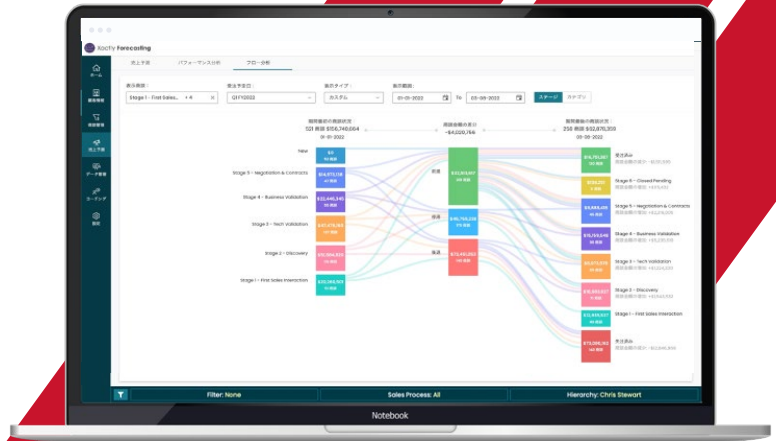


## パイプライン管理と 売上予測

データに基づいたパイプライン管理により、  
一貫した営業活動の実行と精度の高い  
予測をもたらします



Gartner 社の調査によると、営業リーダーの半数以上が自社の売上予測精度に強い自信を持っていません。これには、パイプラインの可視性の低さ、CRM 関連データの不足、多大な手作業のプロセスなど、多くの要因があります。

Xactly Forecasting は、このような課題に対処するために開発されました。より精度の高い予測を提供し、営業リーダーによる売上の予測可能性を大幅に向上させ、一貫した営業プロセスの実行をサポートします。

### 売上予測プロセスの定型化により 売上目標達成率を向上

売上予測プロセスを構築するだけでなく、会社ごとのニーズに応じた設定が簡単にできます。

- ▶ データドリブなインサイトに基づいて、営業プロセスの初期段階で商談リスクを明らかにします。
- ▶ パイプラインの可視性を高め、売上の予測可能性を改善し、財務 /HR/ 経営陣など部門をまたがって売上目標値に対する信頼性を高めます。

### AI 拡張型の予測によって精度を向上

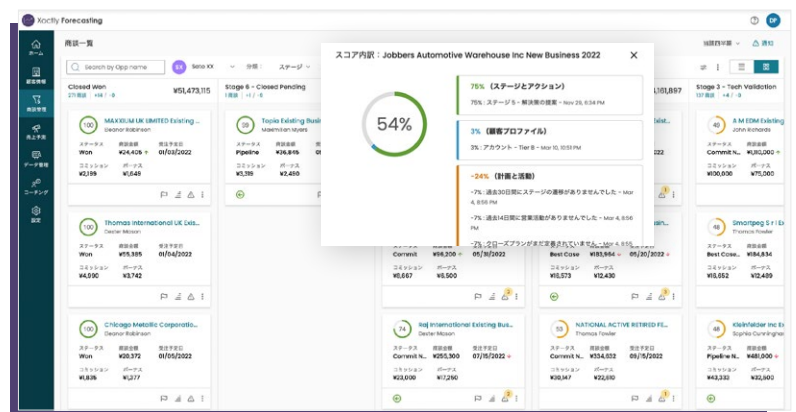
チーム別、製品別、売上タイプ別での多角的な分析を可能にし、効率的かつ総合的にパイプラインを管理します

- ▶ 営業サイクルにおける商談の進捗状況を確認し、特定の期間におけるパイプラインの変化を検証します。
- ▶ カスタマイズされたビルトイン型機械学習 (ML) メトリクスを使用することで、営業のあらゆるフェーズにおける予測精度を向上させます。

### 商談の健全性と信頼性の 動的スコアリングで、 パイプライン状況把握を改善

データを素早くソートして必要な視点で可視化し、営業マネージャーやセールスオペレーションチームは、営業パイプラインの健全性を綿密に測定することが可能になります。

- ▶ 商談フェーズごとの機械学習 (ML) 機能に基づいて、商談成立が見込まれる根拠を詳細に示し、確度の高い商談を特定します
- ▶ 商談レベルの健全性スコア、営業プロセスのマイルストーン、多角的分析などから、
- ▶ 各商談を精緻に評価し、対策を練ります。

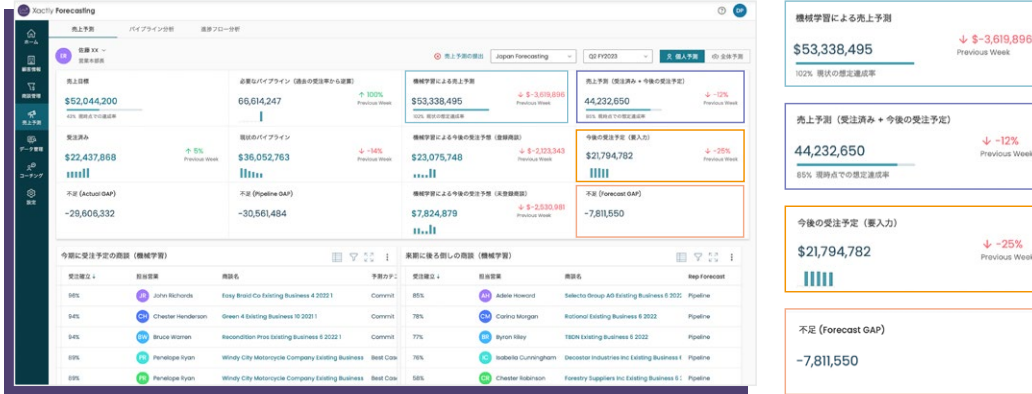




## パイプラインの動向に沿った報酬支払いの予測

Xactly Incent と Xactly Forecasting の機能を組み合わせることにより、報酬支払い額の予測に関わるプロセスを自動化します。

- ▶ 財務チームは、予測モデルを頻繁に確認でき、売上パイプラインのデータに沿って、想定される報酬支払い額を明確にします。
- ▶ 想定される報酬額を営業担当者に示すことで、モチベーションを向上できます。



**80%以上**

営業組織のうち、  
売上予測精度が  
75% 以下である割合  
**Miller Heiman Group 社**

**最大67%**

営業組織のうち、  
売上予測のアプローチを  
標準化できていない割合  
**Miller Heiman Group 社**

**わずか6%**

営業リーダーのうち、  
目標を達成できると  
確信している割合  
**Gartner 社**

## Xactly Forecasting が選ばれる理由

Xactly は、レベニューオペレーションの成功にあたって、社内プロセスとインテリジェンスの機能を備えたツールの採用の双方を進めていく重要性を理解しています。そこで、「営業計画」、「報酬管理」、「ビジネス予測」の機能をひとつのプラットフォームで実現できる インテリジェントレベニュープラットフォーム を開発しました。

インテリジェントレベニュープラットフォームの一環として、Xactly Forecasting によってパイプライン管理を改善し、より精度の高い売上予測を実現します。

「私たちは、売上予測の精度を 100% 近くまで引き上げようという取り組みから始めました。  
売上予測の精度が上がったことに加えて、社内でも評価され、  
社内でのいい関係を築くこともできました。別の売上予測ソリューションは考えられません」

キース・ロビンソン氏  
MetaCompliance 社、インサイドセールス部長



>> 詳細を見る <<

Xactly Forecasting の詳細についてデモをご希望のお客様は、弊社ウェブサイト [www.xactly.co.jp](http://www.xactly.co.jp) からお問い合わせください。

## Xactly について

Xactly は、世界中で数千にのぼる企業や数百万人もの営業が売上目標を達成する支援をしてきました。Xactly のソリューションを使えば、経営リーダーは今の四半期を振り返り、長期的な成長に向けて収益源をつくることができます

Xactly® インテリジェントレベニュープラットフォームは、Xactly が所有する 17 年分のデータに AI を適用して導かれたインサイトを活用したアプリケーションを提供します。人の主観、プロセス、トレンド分析を織り交ぜ、精度の高いビジネス予測を導きます。売上計画、売上目標、営業テリトリーにおいて改善すべき課題を素早く見つけ出し、その改善をサポートします。また、報酬体系が極めて複雑な場合でも、素早く報酬額を示すことができるため、営業担当者のやる気と勢いが削がれることはありません。これが、Xactly インテリジェントレベニュープラットフォームが、経営戦略に沿った営業活動を確保し、予測可能で、収益性が高く、持続力のあるビジネスを実現できる唯一のソリューションである理由です。

