



Xactly®

Xactly Forecasting の ユースケース

組織のフォーキャスト精度を高め、
効率性と生産性を向上する 6つの方法

Xactly Forecasting について

売上予測の算出や営業パイプラインの効率的な管理に関して、企業は内製ツールの利用や時代遅れの社内プロセスのために、苦労していることがよくあります。サードパーティー製システムを使っても、柔軟性に欠け、営業部門のニーズに適応できていないと、CRM（顧客管理）システムや、その他の営業効率を高めるソリューションと連携できないこともあります。結果的に、手作業で多大な労力を費やし、サイロ化を招くこととなります。

インテリジェントな売上予測テクノロジーを導入することで、営業リーダーは、組織内の障害を乗り越える力を得て、売上目標の達成に至る道筋を最適化し、四半期ごとの売上目標を安定して達成できるようになります。営業に関連するあらゆるデータが集約され、必要なデータに簡単にアクセスできるようになるので、営業部門は勘に頼ることなく、正しい優先度で商談にフォーカスでき、売上の予測可能性とその精度が大幅に向上します。

Xactly Forecastingは、どのように売上を創出していくかの明確な方法を提示できます。Xactly Forecastingによって、営業パイプラインの効果的な管理、営業担当者の活動の効率化、高度な分析、精度の高いフォーキャストリングを実現することができます。

Xactly Forecastingのような売上予測/パイプライン管理ソリューションは、効率と効果の両面に貢献し、活用する人の負担が軽減されるよう設計されています。営業担当の商談受注のスピードと確度を向上するサポートソリューションの存在は、営業リーダーにとっても心理的な安心を得ることに繋がります。





Xactly Forecastingを導入する価値

確信

データ収集が効率化され、AIプラットフォームによるインテリジェンスを交えた精度の高いフォーキャストが提供されます。意思決定を、より確信を持って行うことができるようになります。市場開拓（GTM）戦略の実効性を高める活動に注力でき、営業パフォーマンスを改善し、商談の進捗を加速して、成約率を向上できます。

一貫性

いつでもCRMデータを収集して利用できるようにし、商談の真の健全性を浮き彫りにするだけでなく、商談を前進させるネクストアクションを明らかにします。営業担当は、顧客ごとの商談戦略を簡単に策定でき、顧客ごとに最適なサービスを提供できるようになります。

連携

リアルタイムで精度の高い売上予測データへアクセスできるようになるので、営業、オペレーション、財務チーム間の連携が促進されます。チーム間の繋がりが強化されることで、ベストプラクティスが共有されたり、プロセス上の改善点を相互に発見したりできるようになります。



Xactly Forecastingのユースケース



1. 高度な分析に基づく戦略の提供

課題：客観的なデータが不足しており、データが一元化されていないと、組織のあらゆる階層で、先入観とそれによる主観的判断を招いてしまいます。また、データが古かったり分散していたり、依然として静的なシステムとレポートにこだわっていたりすると、分析による能力が不十分だと言わざるをえません。そのため、潜在的な売上機会や、重要な商談におけるリスクを特定する機会を逃してしまうリスクがあります。また、売上目標達成に向けて商談ステージの進行を最適化する方法を見失うリスクもあります。

解決策：ビルトイン型AIを活用することで、商談を前進させる活動を明確にし、組織全体のパイプラインの進捗を加速し、精度の高いフォーカスティングが提供されます。リアルタイムのデータに基づいたパイプライン全体のきめ細かい分析は、意思決定に役立ち、リスクを軽減し、プロセスを最適化します。

Xactly Forecastingの強み：営業チームの業務を効率化し、営業スキル格差を最小限に抑え、トレンドを素早く特定して、商談の成約率を高めます。営業以外の売上創出に関わる部門と情報連携を促進して、企業全体での革新的な戦略と戦術の策定と実行を後押しします。



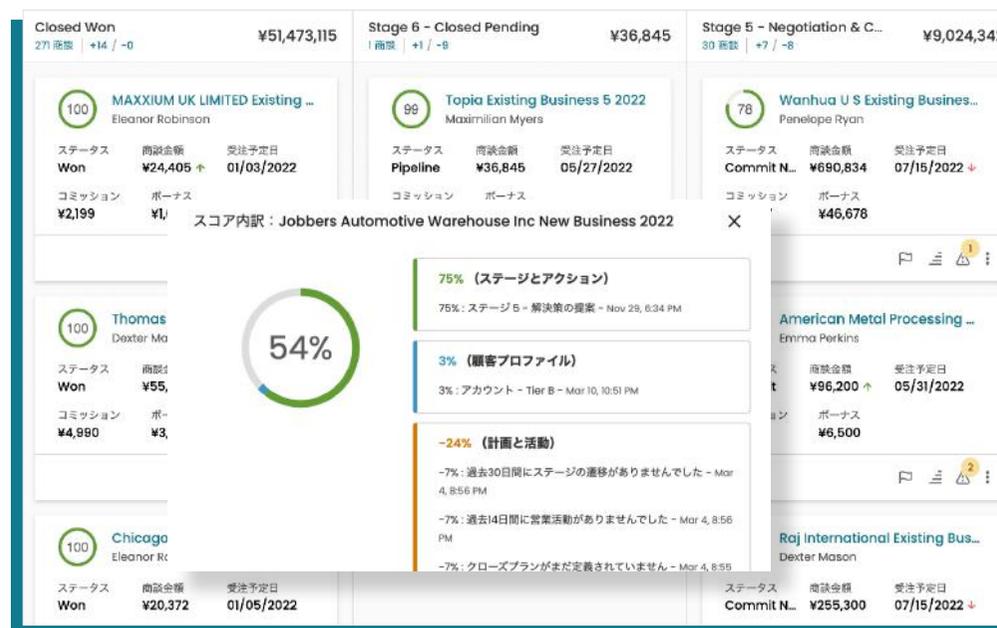
2. 営業パイプラインの見える化とそれに応じた対策

課題：SFAやCRMといったセールステクノロジーからデータを取り込んでパイプラインを可視化することが不十分な場合、意思決定に十分な情報を得るために多大な時間と労力を要します。新たなレポートをつくと営業担当と営業マネージャーの業務が増え、パイプラインの健全性を詳細に管理することや、適切なパイプライン量を確保して、売上目標を達成することが困難になります。

解決策：営業パイプラインにリアルタイムの可視性を取り入れ、パイプラインの動向と健全性を把握します。それにより、より速い対応、より効果的な商談ごとの戦略、全体的な営業力の向上がもたらされます。すべての商談や顧客に健全性のスコアリングを行い、ギャップの特

定を迅速かつ簡単に行い、商談ごとの戦略を素早く変更して、手遅れになる前に軌道を修正し、商談の成約率を向上します。営業リーダーは売上目標達成への道筋を早期に特定でき、チームの潜在能力を最大限に発揮することが可能になります。

Xactly Forecastingの強み：パイプライン健全性スコアとパイプラインカバレッジ分析は、商談がどのように進展したか、またどの商談に注力すべきかを明らかにします。営業リーダーはいつでも個々の商談を分析し、支援できる場所を把握して、商談が成立するようアクションできるため、マネージャーの効率性と実効性を向上させることができます。





3. 営業プロセスの一貫性と 営業担当の実行力を向上

課題：営業活動に重要データを客観的な方法で収集できないと、お客様の購買ジャーニーに沿った営業プロセスの実行は、非常に困難になります。いつ、なぜ、どのように商談が進行するかについて、営業担当にただ依存することになり、営業担当の主観、先入観、一貫性の無さが反映される良くない結果を招きます。

解決策：営業担当は、AIによる営業コーチングを通じて、常に組織の営業プロセスに従うようにします。これにより、どの営業担当も、商談を前進させるのに最も意義のある活動に注力させることができます。これを実現するためには、タイムリーな通知、推奨ネクストアクションの提示、健全性スコアの動的把握、商談ステージにおけるコーチングといった機能が求められます。

Xactly Forecastingの強み：営業担当に、時間の管理や安定して売上目標を達成できる能力を育てる支援ができます。営業成績が優秀な人は、このようなツールの活用を常に必要としています。営業の潜在能力を引き出し、売上目標の達成率をあげ、さらに売上を伸ばすことができます。

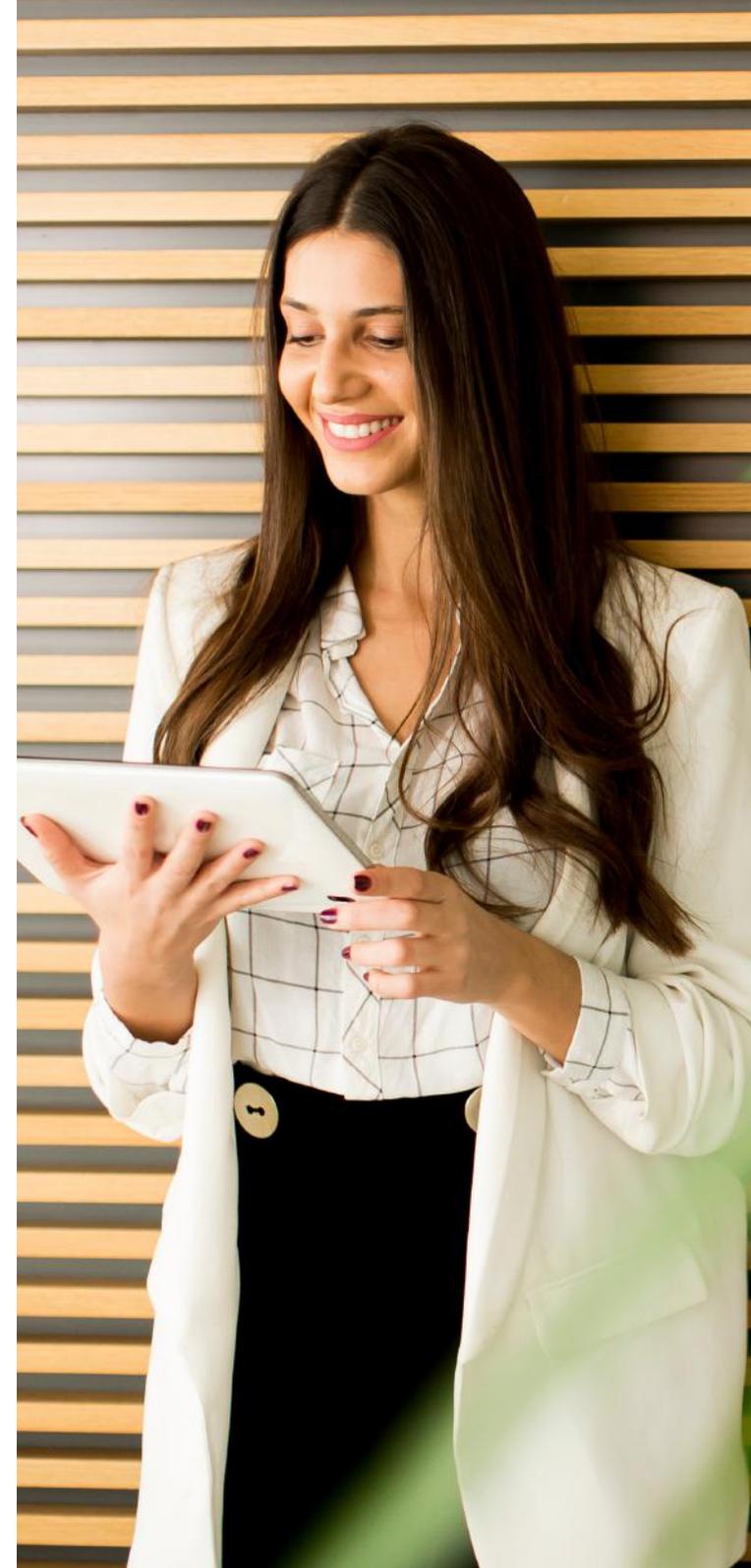


4. 営業担当への動的なコーチングを 支援

課題：1対1のコーチングは営業担当の成長と能力向上に役立ちますが、それに十分な時間を割くことは容易ではありません。ただ、コーチングやメンタリングを重視しないと、マネージャーと営業担当との強い関係を築くことも難しくなり、結果的に、安定した売上目標の達成や、売上の増加は見込めなくなります。営業担当は孤立を感じたり、成功への道筋が分からなくなったりします。

解決策：営業担当は、自身が抱える個別の商談やパイプライン全体の戦略策定のためにも、1対1の上司とのミーティングに加えて、コーチングの洞察を利用する必要があります。自動化されたAI誘導型のダッシュボードでパフォーマンスを評価し、勘に頼った判断をしないよう促し、営業のベストプラクティスを強化します。

Xactly Forecastingの強み：1対1のコーチングや能力開発に加えて、営業担当が商談を獲得したりパイプライン管理を行うための基礎をつくります。Xactly Forecastingで、迅速かつ再現可能なプロセスを提供することで、より多くの商談成立を支援できます。営業担当が優秀な営業になるための効率的な営業活動を支援し、価値あるスキル開発に役立つため、結果として営業担当やる気が高まって成果が上がり、定着率も向上します。





5. 精度の高いフォーキャストの提供

課題：80%の営業組織が75%を上回る売上予測精度を出せていないことが分かっています。なぜでしょうか？それは、パイプラインのリアルタイムなアップデートできておらず、標準化、自動化、先入観排除に必要なデータが欠けているためです。この状態では、正確な売上予測の作成に必要なデータソースの一元化もされていません。

解決策：組織の財務健全性を「360度ビュー」で評価します。豊富なCRMデータを活用して、その他のデータソースと組み合わせることで、パイプラインの健全性を把握できます。これにより、経営リーダーはより精緻な予測が可能になり、オペレーションチームは自信を持ってトレンドを定義できます。また、財務部門では、売上と利益の予測について、より全体的な視点を持つことができます。

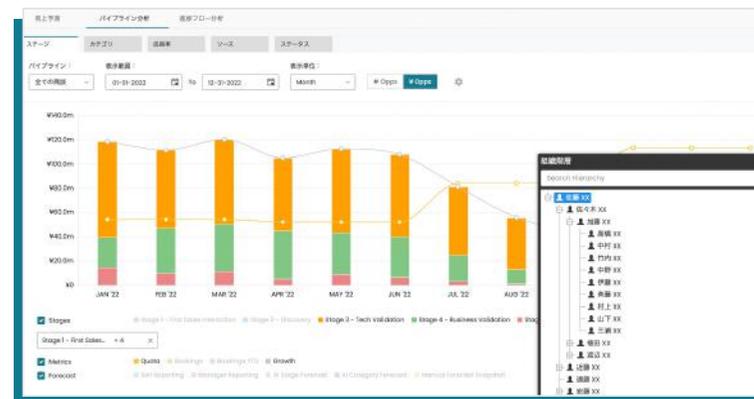
Xactlyの強み：Xactlyのレベニューインテリジェンスプラットフォームは、企業のパフォーマンスに影響を及ぼし得る潜在的なリスクを事前に特定するだけでなく、成長を生み出す潜在的な機会も明らかにします。このインサイトを利用して、営業リーダーは確信を持って意思決定し、市場競争において差別化を図り、ビジネスを次の段階に進めることができます。

6. 報酬管理の自動化とモデル化

課題：変動費が絶えず変化する営業パイプラインからのデータをベースにしていると、企業で発生する費用を予測することは、難しくなります。CFOは、パイプラインベースの情報を必要としていないという意味ではなく、ここには潜在的な報酬支払いも常に変化していることを意味しており、ある過去の時点のレポートを基準にすると、それが生成された直後にはもう古くなってしまいます。

解決策：インセンティブ報酬管理ツールを利用することで、財務部門チームは報酬支払いプロセスの多くを自動化し、支払額を見積もるための重要なデータを集めることができます。そして売上予測管理ツールと連携させることで、パイプラインデータとシームレスに連動できるようになり、報酬支払い予測に関する活動を自動化できます。データ統合によって、報酬支払い予測の担当は、パイプラインデータと並行して分析し、予測をより頻繁に実行できるため、正確な予測を提供して戦略的な意思決定ができるようになります。

Xactlyの強み：Xactly IncentとXactly Forecastingを組み合わせることで、財務部門チームは費用と一緒に、売上額についても、簡単かつ正確に予測することができます。退屈で手間がかかり、ミスも発生しうる反復作業を無くし、リスクを軽減することができるのは、この自動化されたソリューションだけです。これらのソリューションを用いることで、戦略策定をリードでき、売上増加（成長）と報酬支払い（分配）の両方において、営業担当が商談の価値をより良く理解するための一助となります。





「Xactly Forecastingを利用して、個々の営業担当のファネルと商談を確認できるようになりました。簡単にダッシュボードに表示でき、より正確なフォーキャストコールの情報を提供して、優れたインテリジェントな売上創出プロセスを作成することができました」

ロン・アルフィン氏

ABM Federal社 - セールスオペレーション バイスプレジデント





予測可能で持続的な売上創出を あなたの現実に

Xactly ForecastingのAI対応テクノロジーを用いれば、企業は複数のデータソースを組み合わせることで、パフォーマンスのトレンドを明らかにし、売上目標達成をモデル化し、より精度の高いフォーカスティングを作成できます。

高度な売上分析を可視化することで、客観的なデータに裏付けられたスマートな意思決定を促します。リアルタイムに更新されるデータに基づいて分析できるプロセスを構築し、リ売上創出のためのエコシステム作りを進められます。営業活動を分析することで、経営リーダーはいつ、どこでオペレーション全体に影響を与える追加のリソース、プロセス、データ、戦略、戦術を導入するのかを意思決定できます。

リアルデータを使用したフォーカスティングを用いて、スマートな意思決定を行うことができます。Xactlyとつながることで、どのような効果が期待できるのか、ぜひご確認ください。



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、当社が所有する17年分のデータにAIを統合し、使いやすいアプリケーションとして提供されています。

人間の直感、プロセス、トレンド分析を織り交ぜ、正確な機械予測を導き出します。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、会社戦略に沿った営業活動を確保し、予測可能で、採算性が高く、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。

 @xactly.japan

 xactly-Japan

 @Xactly_Japan

 Xactly Japan