

# Xactly<sup>®</sup>

## デモで解説！直感とデータを 融合させたこれからの「売上予測」

- Xactly Forecasting -

---

Xactly Japan

Senior Solutions Consultant  
**Ken Nakamura**



## › 本日の内容

- |                          |       |
|--------------------------|-------|
| 1. これまでとこれからの営業活動        | 3min  |
| 2. 見えてきた業務課題             | 3min  |
| 3. Xactly Forecasting 概要 | 4min  |
| 4. Xactly Forecasting デモ | 15min |
| • 商談管理                   |       |
| • パイプライン分析               |       |
| • 売上予測                   |       |
| 5. まとめ                   | 5min  |

# これまでとこれからの営業活動

# 日本国内における顧客情報&商談管理の歴史



# 見えてきた業務課題

## › 売上予測は下準備にとっても時間掛かり、驚くほど属人的

- データの収集や分析に掛かる工数

売上予測に必要なデータは、**複数の業務システムに散在**しています。それらを**集約し、平均値や傾向値を参考**にしながら売上予測を実施します。

- 標準化できない売上予測の手法

売上予測に必要な要素の一つに、**商談確度の見極め**があります。しかし現状、**経験と直感だけ頼**っており、今後の再現性や拡張性に欠けています。

工数

標準化

**「今期の売上目標、受注目標、パイプライン総額、  
売上予測や不足分を今すぐに教えてください」**

**何名の営業が30秒で答えられますか？**

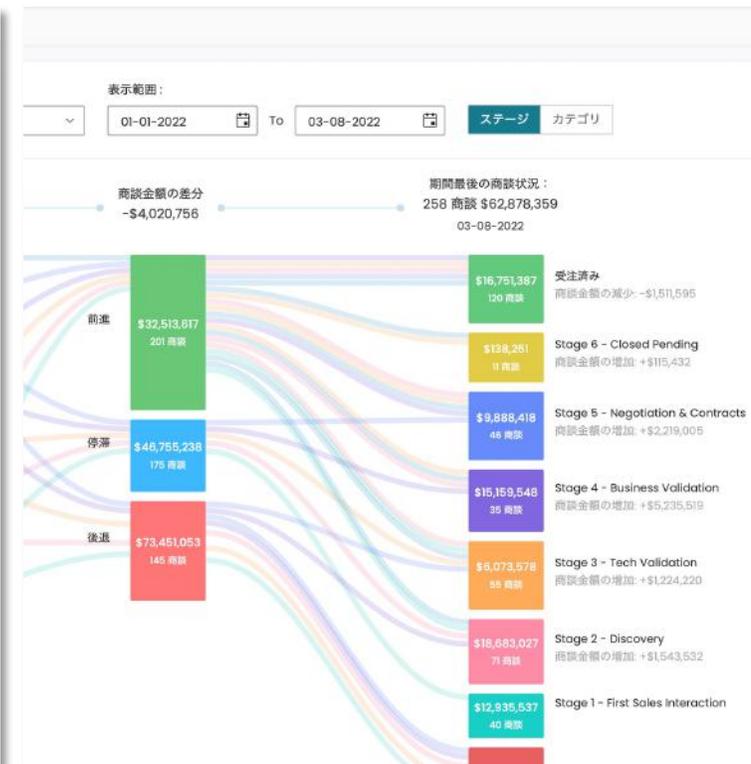
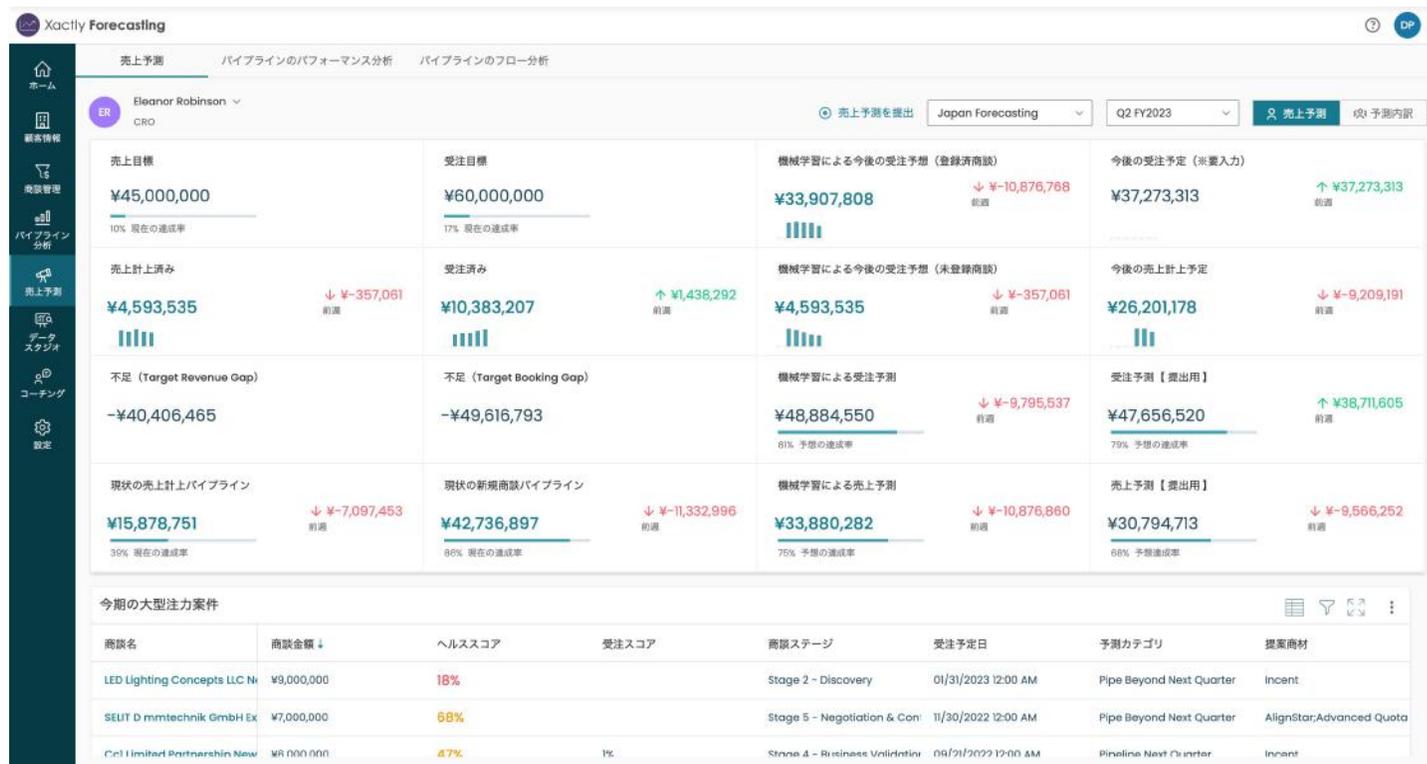
# Xactly Forecasting 概要

# ➤ SFA&CRM を更に収益化するための拡張機能

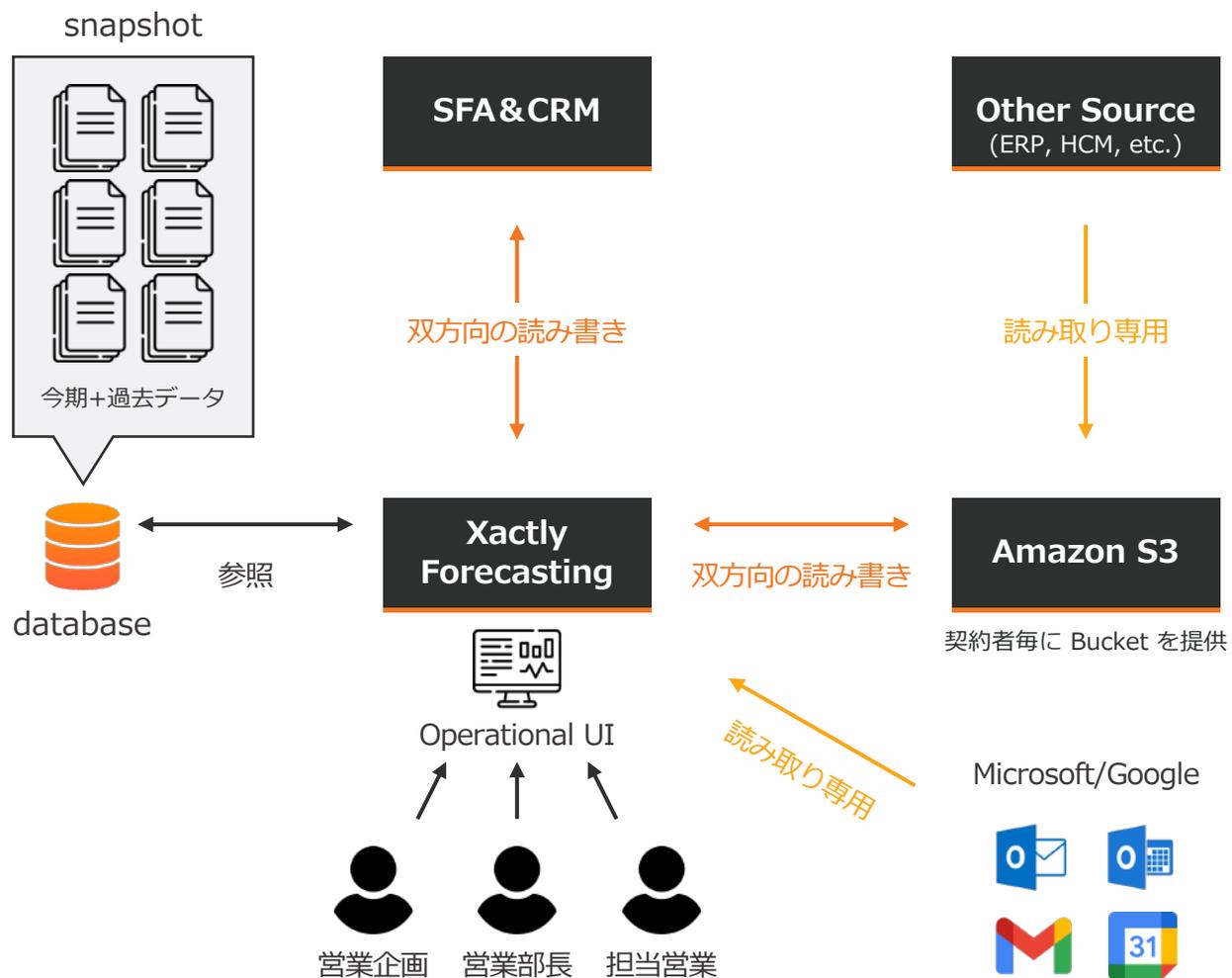
~~置き換えて~~

加えて

これまで経験と直感だけに頼って行ってきた商談管理やパイプライン管理に、機械学習による高度なデータ分析や、そこで得られたインサイトを融合させることにより、組織横断で標準化された売上予測のフレームワークを提供するクラウドサービスです。



# 全体の構成とデータ連携（この後、デモに移ります！）



↔ : 双方向のデータ更新

# Xactly Forecasting デモ

商談管理・パイプライン分析・売上予測

# 商談管理

リアルタイムに商談の情報を把握、  
かつプロアクティブな通知を活用することで、  
商談の失注リスクを最小限に抑え、  
これまでよりも多くの商談を受注可能

ヘルススコアの活用で、視覚的に商談の健康状態を網羅的かつリアルタイムに把握

ステータス	商談金額	受注予定日
Commit N...	¥690,834	07/15/2022 ↓
コミッション	¥62,237	ボーナス ¥46,678

ステータス	商談金額	受注予定日
Best Case...	¥876,900 ↑	07/30/2022
コミッション	¥79,000	ボーナス ¥59,250

ステータス	商談金額	受注予定日
Commit	¥96,200 ↑	05/31/2022
コミッション	¥8,667	ボーナス ¥6,500

ステータス	商談金額	受注予定日
Best Case	¥183,964 ↓	05/20/2022 ↓
コミッション	¥16,573	ボーナス ¥12,430

ステータス	商談金額	受注予定日
Commit N...	¥255,300	07/...
コミッション	¥23,000	ボーナス ¥17,250

自動通知機能の活用で注力が必要な商談の優先順位を提示

各セールスステージでの必要なアクションの実施漏れ等を確認

Manav Energy Existing Business 5 2022

取引先: Manav Energy | 経過日数: 237 Days

Insights Details Activity Timeline **Stage Milestones**

- Stage 6 - Closed Pending
- Stage 5 - Negotiation & Contracts
- Stage 4 - Business Validation
  - 中長期的なビジネス効果: ここに自由テキストを記入することが可能です。
  - 投資対効果の提示: 未完了
- Stage 3 - Tech Validation
  - 解決する課題: ここに自由テキストを記入することが可能です。
  - 競合の有無: ここに自由テキストを記入することが可能です。
  - 差別化ポイント: ここに自由テキストを記入することが可能です。
- Stage 2 - Discovery
  - 秘密保持契約: 完了
  - 取引先責任者の優先事項: ここに自由テキストを記入することが可能です。
  - ビジネスインパクト: ここに自由テキストを記入することが可能です。
- Stage 1 - First Sales Interaction

# パイプライン分析

パイプラインの内訳や過去の傾向を正確に把握することで、アップセルやクロスセルの可能性を早期に発掘することが可能になり、マルチプロダクトの提案頻度が向上



# 商談管理・パイプライン分析

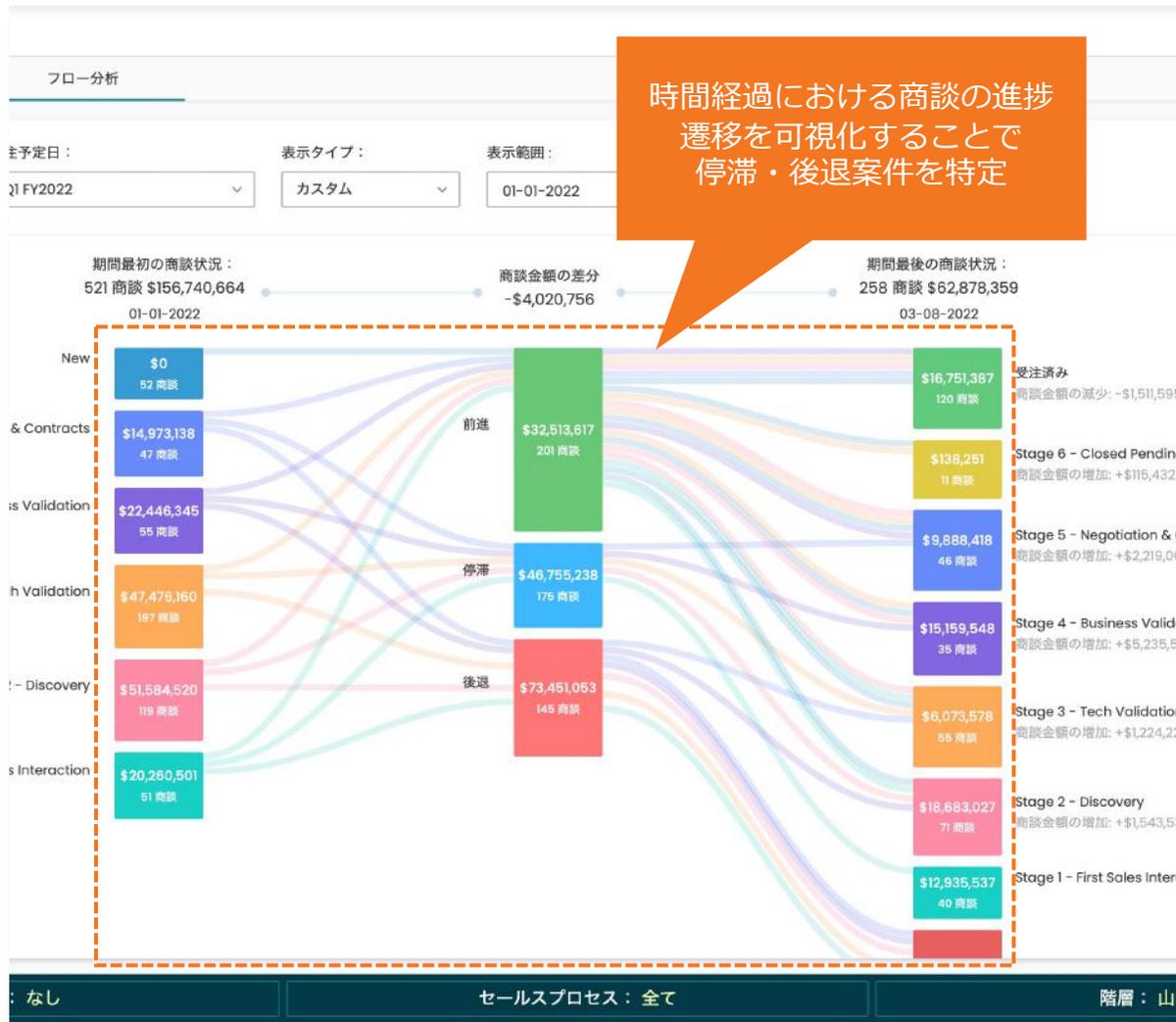
商談のタイムラプスを可視化することで、動きの止まっている停滞案件を特定し、早期に対応できようになり、短い時間で次のセールスステージに遷移可能

Jobbers Automotive Warehouse Inc New Business 3 2022

通知

- 取引先責任者が登録されていません。商談詳細ページ右上の「取引先責任者を追加」から登録してください。
- 現在のステージになってから30日が経過しました。商談情報を更新し、ステージの遷移を検討してください。
- クラウドサービス利用申請の有無が確認されていません。
  - 申請から承認まで30日以上掛かることが想定されます
  - セキュリティシートの提出を求められることが想定されます
- Next Action が決まらないまま、受注予定日が後ろ倒しになっています。

商談のストッパー要因をピンポイントで提示し停滞要因を排除



# 売上予測

これまでの経験や直感に加えて、  
データ分析から発掘したインサイトを  
融合させることで、再現性・拡張性の高い  
売上予測のフレームワークを実現



Xactly Forecasting

売上予測 | パイプラインのパフォーマンス分析 | パイプラインのフロー分析

Eleanor Robinson | CRO

売上予測を提出 | Japan Forecasting | Q2 FY2023

<b>売上目標</b> ¥45,000,000 10% 現在の達成率	<b>受注目標</b> ¥60,000,000 17% 現在の達成率	<b>機械学習による今後の受注予想 (登録済商談)</b> ¥33,907,808 ↓ ¥-10,876,768 前週	<b>今後の受注予定 (※要入力)</b> ¥37,273,313 ↑ ¥37,273,313 前週
<b>売上計上済み</b> ¥4,593,535 ↓ ¥-357,061 前週	<b>受注済み</b> ¥10,383,207 ↑ ¥1,438,292 前週	<b>機械学習による今後の受注予想 (未登録商談)</b> ¥4,593,535 ↓ ¥-357,061 前週	<b>今後の売上計上予定</b> ¥26,201,178 ↓ ¥-9,209,191 前週
<b>不足 (Target Revenue Gap)</b> -¥40,406,465	<b>不足 (Target Booking Gap)</b> -¥49,616,793	<b>機械学習による受注予測</b> ¥48,884,550 ↓ ¥-9,795,537 前週 81% 予想の達成率	<b>受注予測【提出用】</b> ¥47,656,520 ↑ ¥38,711,605 前週 79% 予想の達成率
<b>現状の売上計上パイプライン</b> ¥15,878,751 ↓ ¥-7,097,453 前週 39% 現在の達成率	<b>現状の新規商談パイプライン</b> ¥42,736,897 ↓ ¥-11,332,996 前週 86% 現在の達成率	<b>機械学習による売上予測</b> ¥33,880,282 ↓ ¥-10,876,860 前週 75% 予想の達成率	<b>売上予測【提出用】</b> ¥30,794,713 ↓ ¥-9,566,252 前週 68% 予想達成率

今期の大型注力案件

商談名	商談金額 ↓	商談ステージ	受注予定日
LED Lighting Concepts LLC N	¥9,000,000	Stage 2 - Discovery	01/31/2023 12:00 AM
SELIT D mmtechnik GmbH Ex	¥7,000,000	Stage 5 - Negotiation & Con	11/30/2022 12:00 AM
Ccl Limited Partnership New	¥6,000,000	Stage 4 - Business Validation	09/21/2022 12:00 AM

目標とギャップの把握  
そしてギャップの穴埋めの  
目処をリアルタイムに把握

予測に必要なデータ収集、  
集計を自動的に実施  
今後は商談の見極めに注力

## ➤ Xactly Forecasting 導入効果

- 受注件数の増加

商談のスクリーニングにより、失注や後ろ倒しに繋がるアクションの抜け漏れを自動的に検出し、担当営業に通知

19%

- 販売単価の向上

逆算型のパイプライン分析により、不足分に対する穴埋めを手持ち商談の中から選別するのに必要なインサイトを提供

58%

- 平均受注期間の短縮

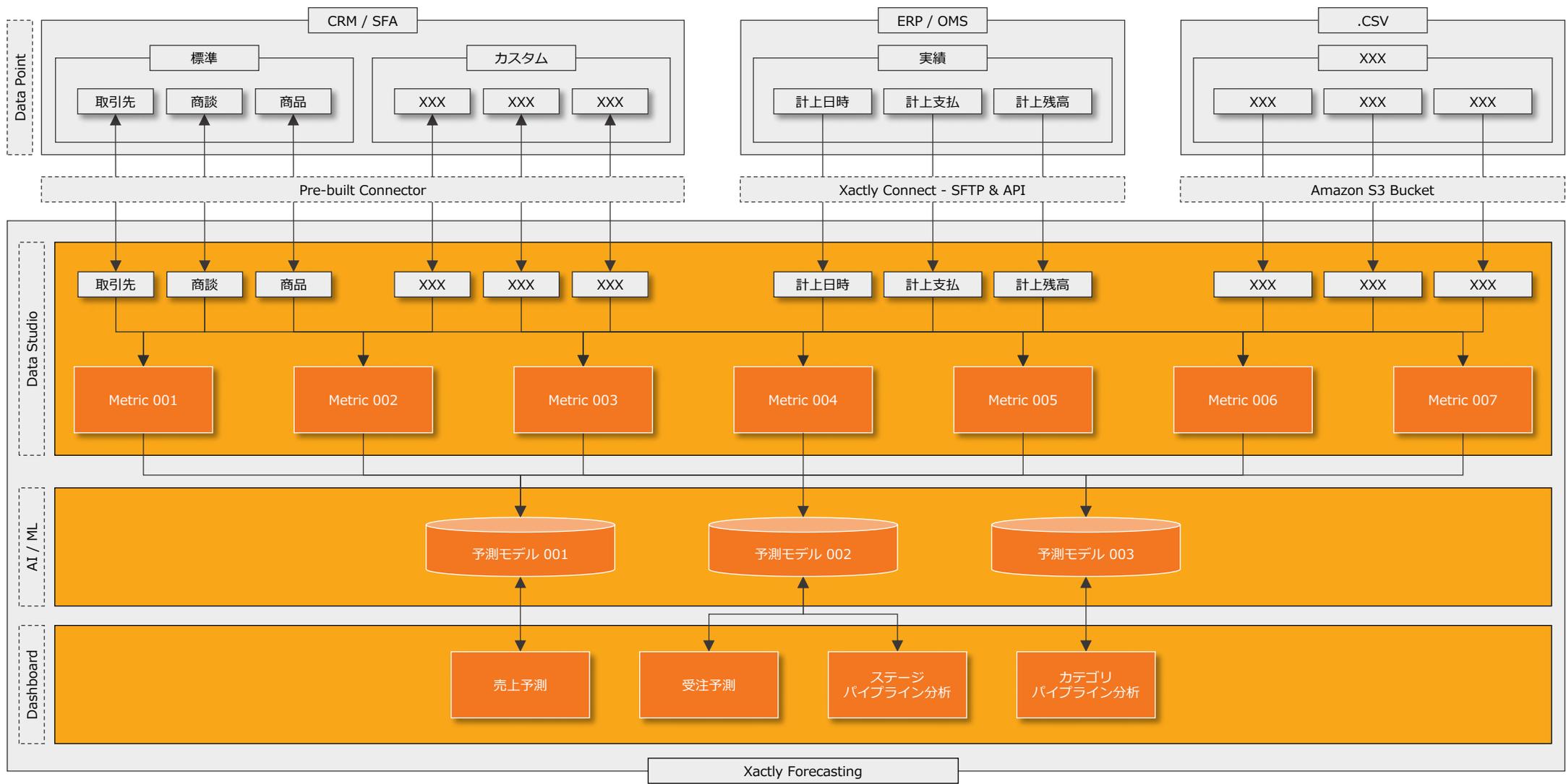
停滞中の商談を自動的に検出し、その理由とセールスステージを前に進めるための必要事項をプロアクティブに提示

59%

# まとめ

# > Xactly Forecasting が裏で実施している内容

- 1 複数の散在しているデータを自動的に収集&集約
- 2 営業メトリックの生成と計測  
自動的に抜け漏れを検知し通知
- 3 商談データを分析しインサイトを発掘
- 4 営業データを可視化



「今期の売上目標、受注目標、パイプライン総額、  
売上予測や不足分を今すぐに教えてください」

Xactly があれば30秒で答えられますよね？

# Thank you

for your precious time with us