



SalesZine Day 2023 Summer

営業結果にコミットできる！

真・THE MODEL実践

～時代はリード/パイプライン マネジメントから
レベニュー パフォーマンス マネジメントへ～

Xactly株式会社
代表取締役社長
福眞 総一郎





営業の力を企業の稼ぐ力に



Xactly Intelligent Revenue Platform

レベニューの原動力である「営業」のパフォーマンスを最大化するSaaSプラットフォームを提供します



フォーキャスティング

商談管理/パイプライン分析/売上予測



インセンティブ管理

目標設定/報酬プラン設計/報酬管理



セールスプランニング

セールスキャパシティ/セールステリトリー/ターゲット設定



レベニューパフォーマンス マネジメント（収益パフォーマンス管理） におけるリーダー

収益パフォーマンス管理とは、組織が収益目標を達成するために、リアルタイムの計画立案、実行、監視、調整を可能にする、収益創出とそれに関連する活動、プロセス、およびシステムを組み合わせたもの

Ventana Research バリュー インデックス

収益パフォーマンス管理：総合



出典: Ventana Research バリュー インデックス
収益パフォーマンス管理
© 2022 Ventana Research

Ventana Research バリュー インデックス

収益パフォーマンス管理：TCO/ROI

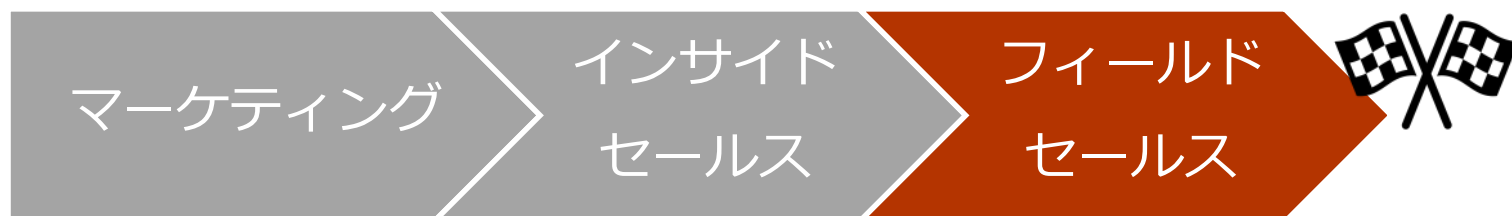
ベンダー		実績
Xactly	1	93.8%
Board International	2	90.3%
Varicent	3	90.3%
Anaplan	4	89.6%
Oracle	5	85.6%
Salesforce	6	83.5%
Gong.io	7	80.5%
InsightSquared	8	78.8%
SAP	9	77.1%
Clari	10	76.1%
SugarCRM	11	75.5%
beqom	12	74.5%



出典: Ventana Research バリュー インデックス
収益パフォーマンス管理
© 2022 Ventana Research

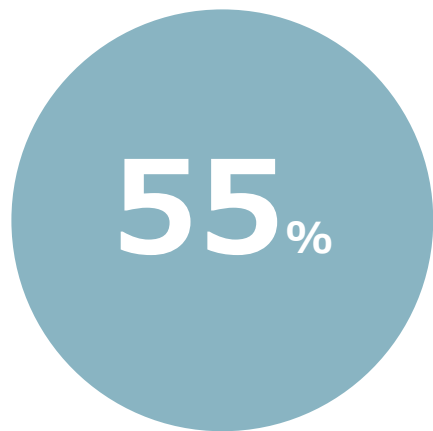


➤ THE MODEL時代の営業はゴールを達成するリレーのアンカー



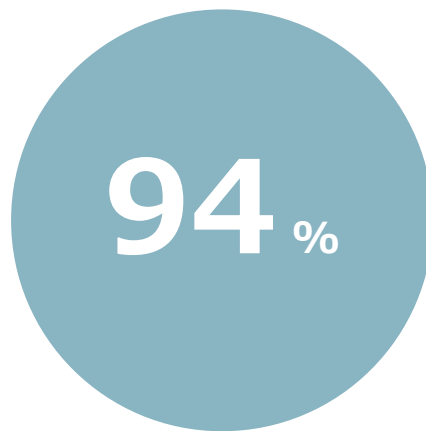
どんなに先行ランナーが良くてもアンカーである
営業がゴールしなければビジネス成果にはならない

➤ 営業のパフォーマンスはそれほど良くない、



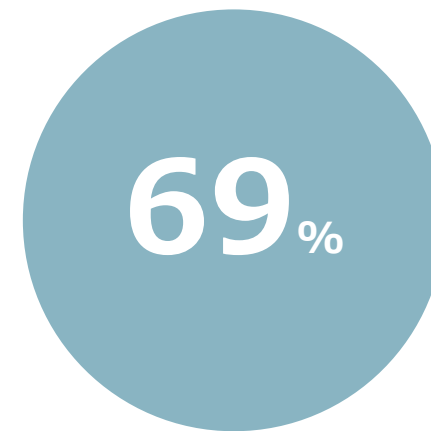
予測に自信が無い
営業の割合

Gartner®



目標達成に自信が無い
営業の割合

Gartner®

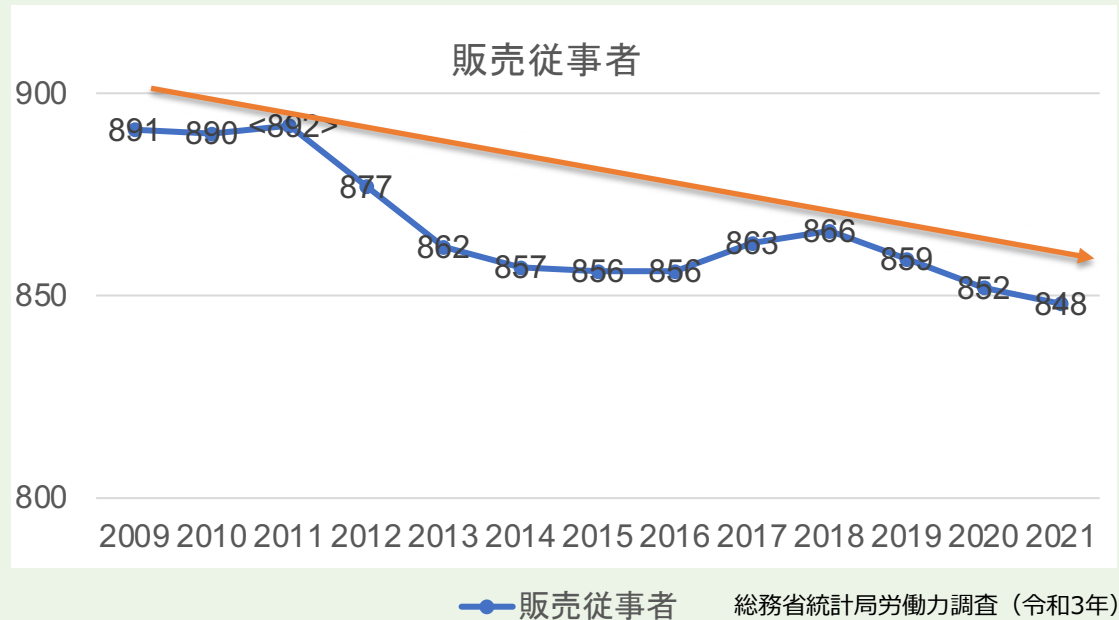


年間の目標達成をしている
営業部門の割合

Xactly®

日本の営業はパフォーマンスを上げる必要がある

収益の担い手（営業）は減少傾向

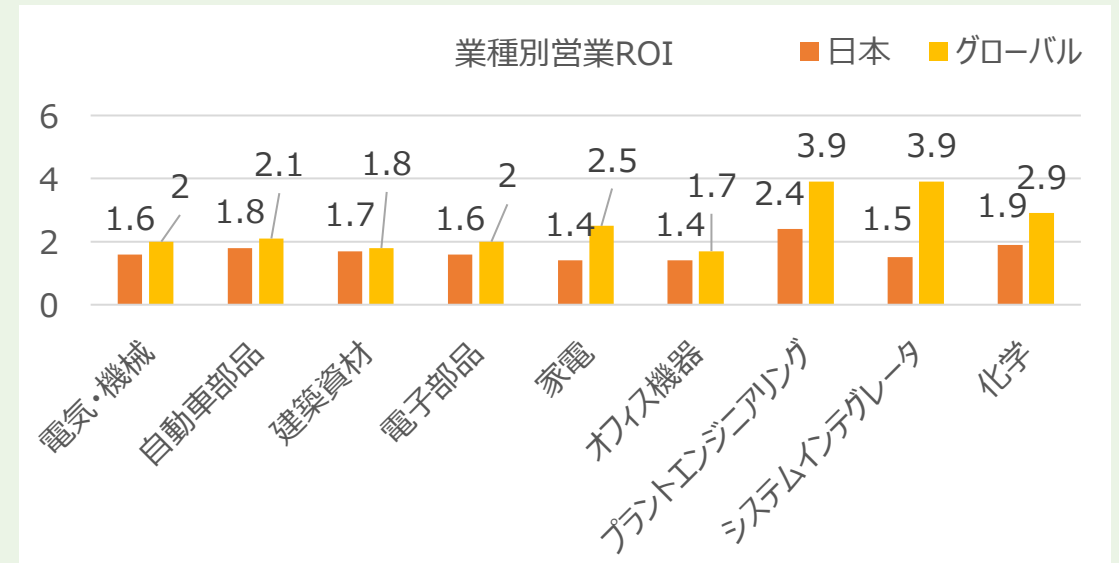


営業が嫌な理由

1位:給料が安い 2位:長時間労働 3位:モチベーション維持

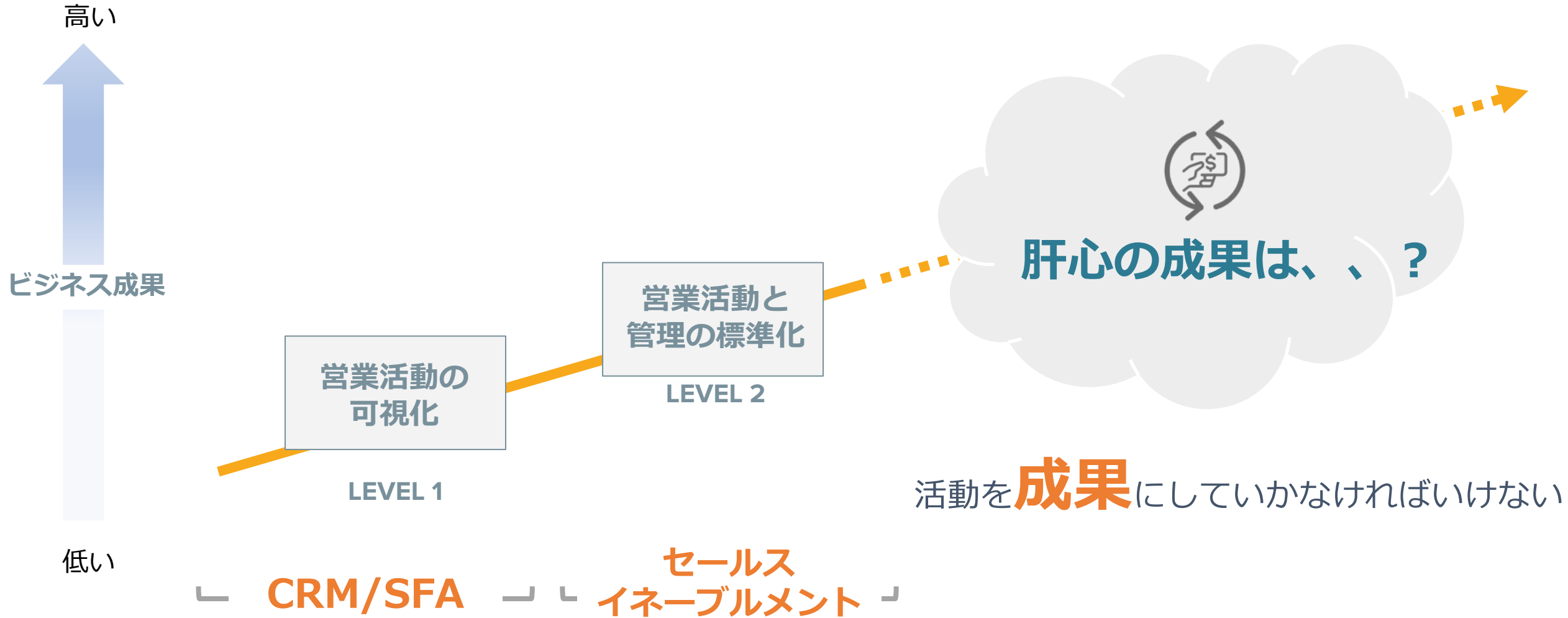
「営業職の退職動機に関するアンケート2021年」日本労働調査組合

日本の営業ROIは総じて低い

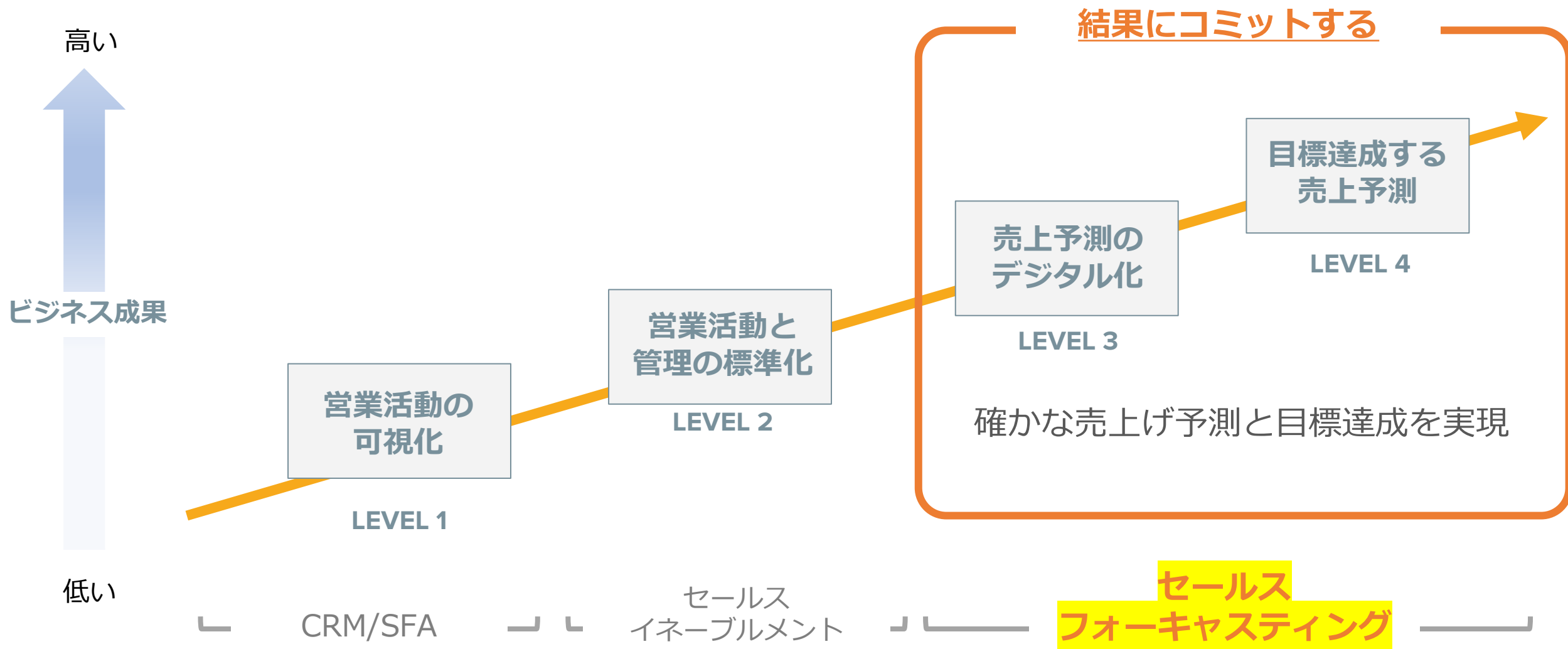


Mckinsey & Company 日本の生産性はなぜ低いのか より作成
<https://www.mckinsey.com/jp/~media/mckinsey/locations/asia/japan/our%20insights/why%20is%20japan%20sales%20productivity%20so%20low%20japanese.pdf>

収益を最大化させる日本企業の営業組織の進むべきステップ

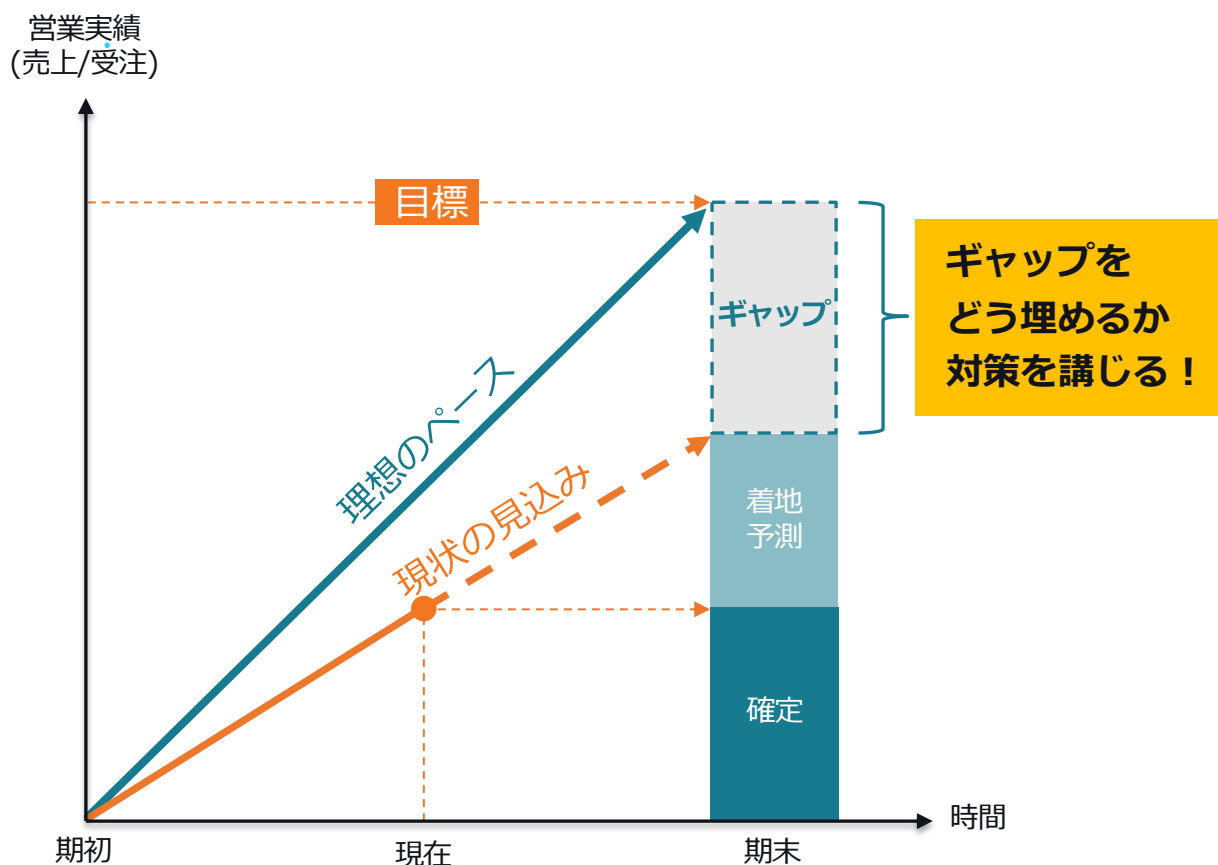


収益を最大化させる日本企業の営業組織の進むべきステップ



セールスフォーキャスティングとは？

営業フォーキャストとは、ある将来の**特定期間で売上、受注等の営業目標がどの程度達成できるか**を予測すること
また、それをもとに**目標とのギャップを明らかにし、必要な計画の見直しと対策すること**



大切なのは、正確に
フォーキャストを行うこと

▼ なぜ？

「経営の最適化のため」

もし**下振れ**すると・・・

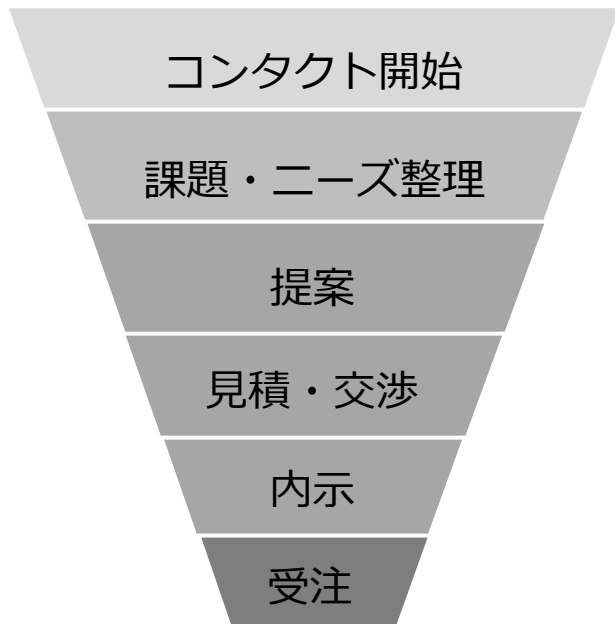
❗ 売上予測を見越して投資した設備や人的資本が、回収できないリスクが高まる

もし**上振れ**すると・・・

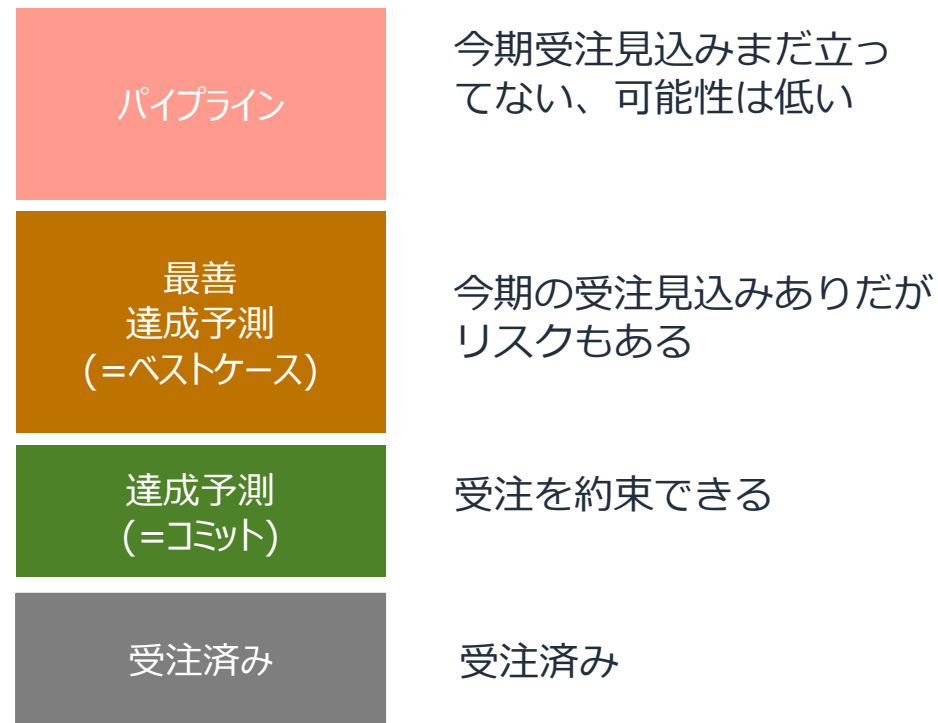
❗ 売上予測を見越して投資を抑えることで、ビジネス成長に遅れや機会損失が発生する

パイプラインマネジメントからフォーキャストマネジメントへ

一般的なパイプライン管理



フォーキャスト（受注確度）管理

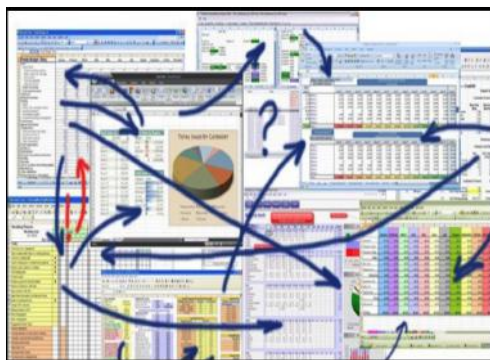


意思決定がどこまでなされたか、商談進捗：
決めるのは顧客
いづれくらいで受注できるかは別の話

最終的にどこまで受注できるのか：
決めるのは営業自身
受注確度を宣言していく

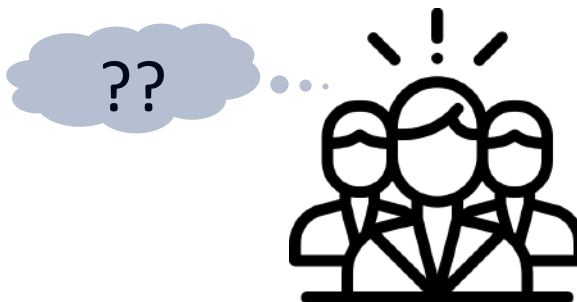
➤ いまだに“昭和な”セールスフォークラスティングの現場

CRM/エクセル
多重管理



CRMからダウンロードして
エクセルで編集

主観的な予測



勘ピューター...

長いレビューと
準備負荷

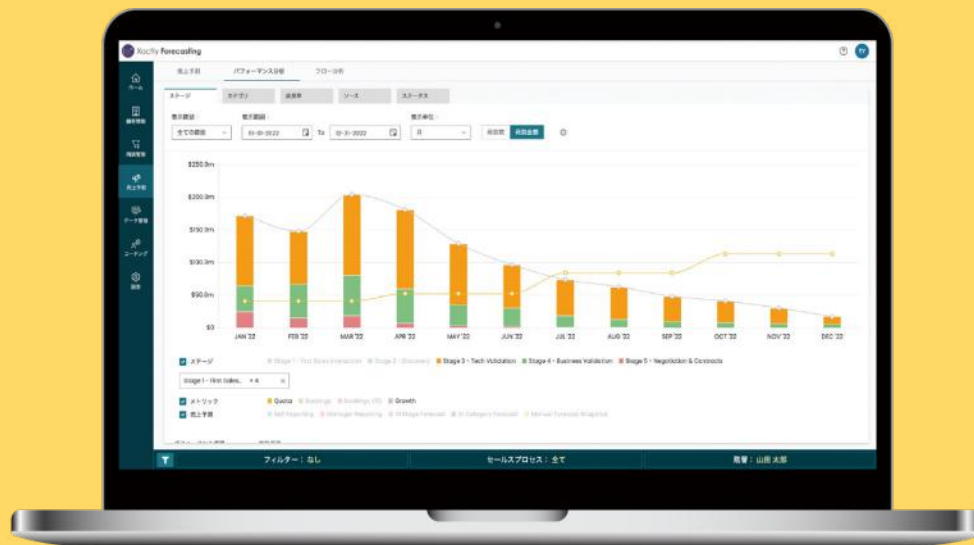


「あれどうなった？」
「これはどうなった？」

➤ Xactly Forecastingでフォーキャストをもっとスマートに！



フォーキャスト専用ツール



↑ ↓
双方向の読み書き



SFA&CRM



Microsoft Dynamics 365

データ
スナップ
ショット



今期+過去データ

↑ ↓
過去の営業活動データを蓄積して、
予測や分析に利用

リアルタイムに
過去差分も

エクセル
要らず

数字から
活動の詳細まで

客観的に
活動を
コーチング

目標に対するギャップを早期発見し
確実な目標達成へ

》フォーキャスティングツールがもたらすROI

①

10%

フォーキャストツールを使う企業は
目標達成できる確率が高い

Gartner社

②

2.2倍

フォーキャストツールによって
営業担当の満足度は高くなる

Aberdeen社

③

2.3倍

フォーキャストツールによって
商談受注率を上げることができる

Gartner社

1



活動を自動分析して
アラートを発出し、
最適なアクションを促進

2



商談の確度を自動で
スコア表示し、
健全性を客観的に把握

3

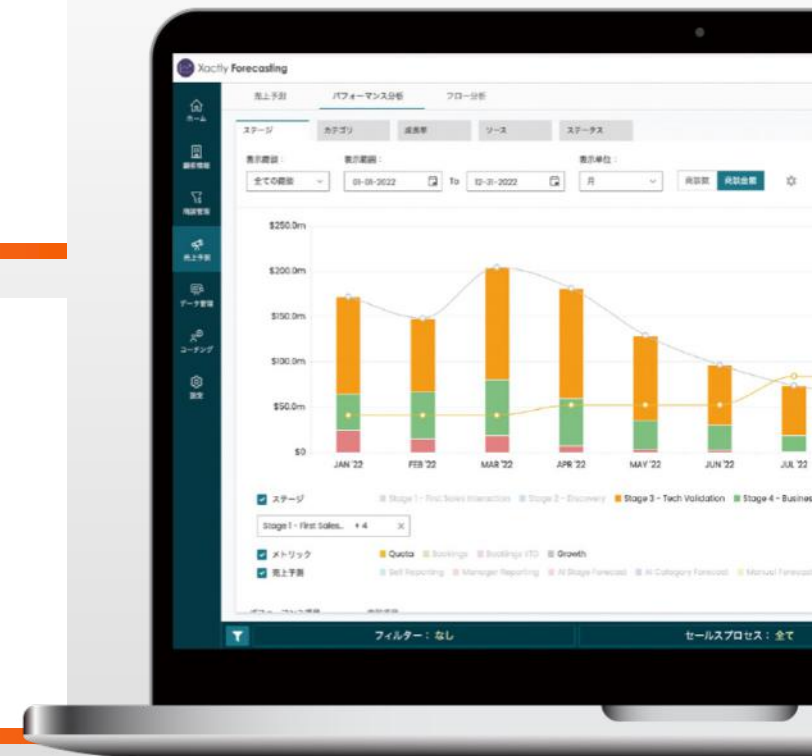


商談の行方を
容易に追跡可能

4



フォーキャスト専用
ダッシュボード



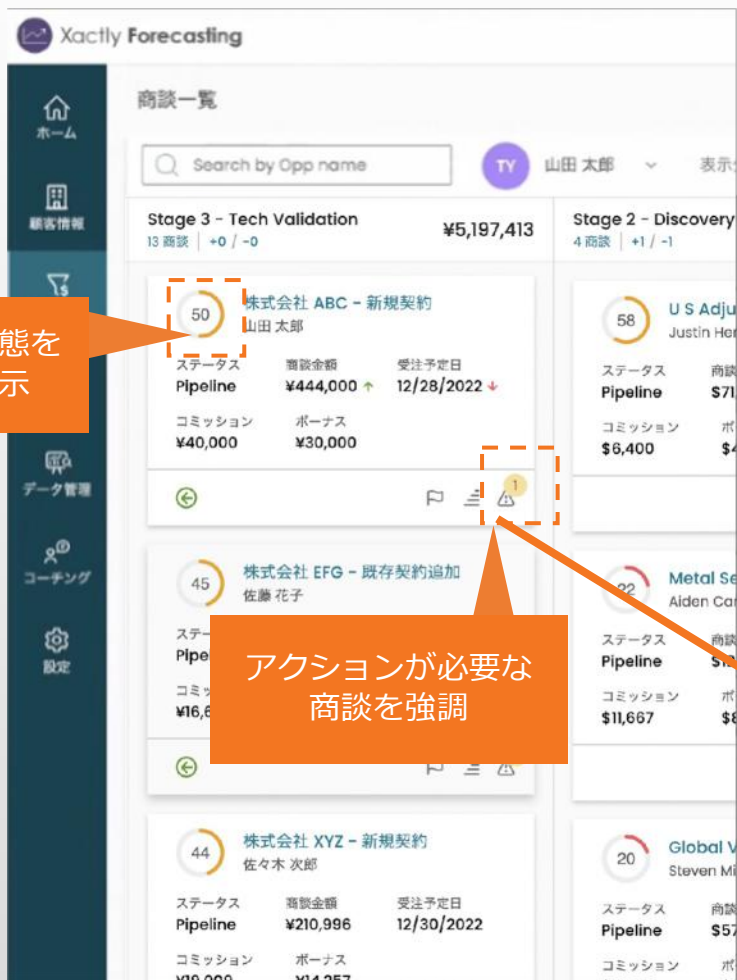
1. 活動を自動分析してアラートを発出。最適なアクションを促進



商談全体を俯瞰で把握。商談ごとの健康状態、注意点を可視化。

必要なアクションをXactly Forecastingがコーチングします。

ダッシュボード



商談の健康状態をスコアで表示

アクションが必要な商談を強調

株式会社 EFG - 既存契約追加 - Product ID. 1041 - 2022

取引先: 株式会社 EFG | 経過日数: 204 日数

インサイト 詳細 活動履歴 ステージとアクション STC



メールやカレンダーと連携して、商談に対する営業活動のボリュームを可視化

アラート

クラウドサービス利用申請の有無について、まだ確認が取れていません。
優先度: 高 | Action Requirement

お客様との次回の打ち合わせが設定されていません。
優先度: 高 | Low Engagement

必要なアクションを自動でコーチング

2. 商談の確度を自動スコア表示。健全性を客観的に評価



定義されたセールスステージにおける進捗具合、顧客プロファイルの完全性、直近の活動の履歴などから総合的に**商談の確度を自動でスコアリング**します。客観的な評価に基づき、商談管理が行えます。

商談ごとのスコアの内訳表示画面

スコア内訳：ABCオートモーティブ株式会社-新規案件-2022



75% (ステージとアクション)

75% : ステージ 5 - 解決策の提案 - Nov 29, 6:34 PM

3% (顧客プロファイル)

3% : アカウント - Tier B - Mar 10, 10:51 PM

-24% (計画と活動)

-7% : 過去30日間にステージの遷移がありませんでした - Mar 4, 8:56 PM

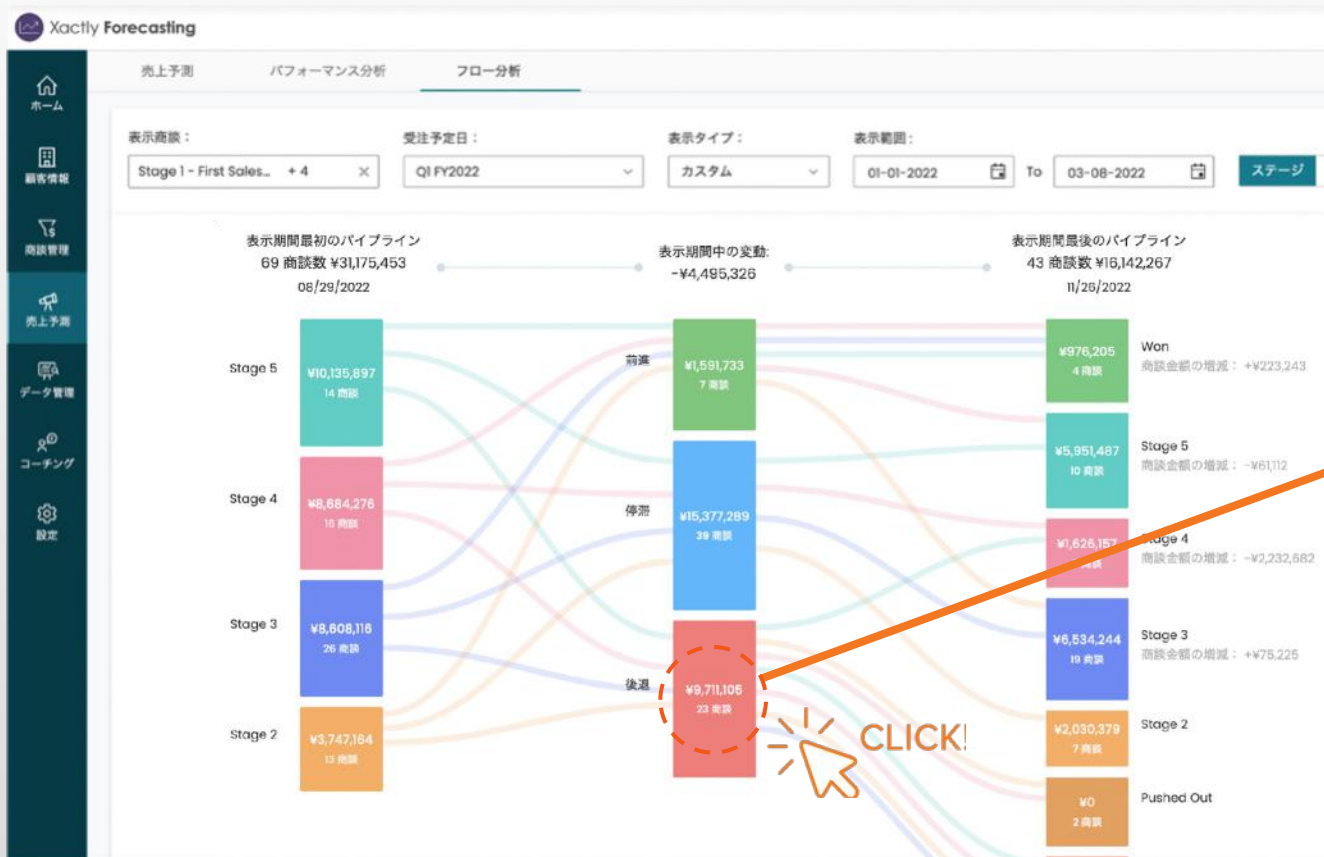
-7% : 過去14日間に営業活動がありませんでした - Mar 4, 8:56 PM

3. 商談の行方を容易に追跡可能



行方不明になりがちな**停滞や後退の商談を抽出&見える化**します。全体を俯瞰するグラフィカルなビューから、ワンクリックで詳細を確認し、欲しい情報にアクセスできます。

パイプラインフロー分析



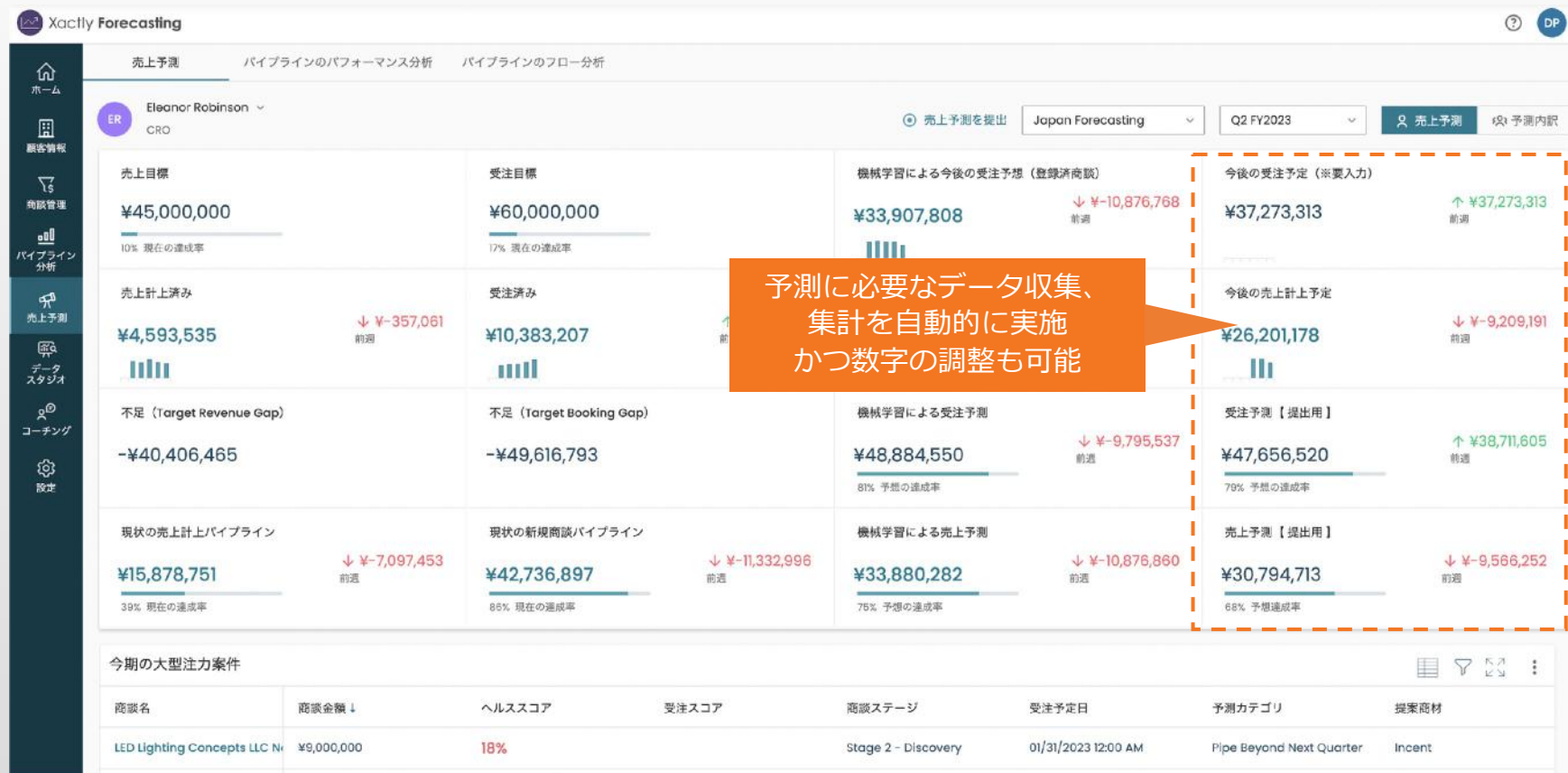
商談一覧表示

4. フォーキャスト専用ダッシュボード



必要なデータを自動収集し、最終的なセールスフォーキャストティングの意思決定を行います。
一連のフォーキャストワークフローもXactly Forecastingで全て対応します。

ダッシュボード



➤ Xactlyの考えるセールスフォーキャスティングの成熟度

レベル1： 属人フォーキャスティング

レベル2： 組織標準のフォーキャスティング

レベル3： 目標達成のためのフォーキャスティング

フォーキャスト サイクル

- ・ 不定期

- ・ 週次、提出日は固定

- ・ 週次、提出日は固定

データ/ツール

- ・ 個人/チーム独自フォーマット
- ・ CRMとExcelの多重管理

- ・ 統一的なフォーマット
- ・ 前週からの進捗を手動で作成

- ・ 最新状況リアルタイム参照
- ・ 前週からの進捗を自動で作成

予測基準

- ・ 個人、チームによりバラバラ

- ・ フェーズ連動した機械的な確度
- ・ 過去の実績に基づく確率試算

- ・ フォーキャストカテゴリの設定
(説明可能な意思入れ)

関係者

- ・ 企画、マネージャ中心

- ・ 企画、マネージャ、担当
営業

- ・ マネージャ、担当営業中心

レビューの ポイント

- ・ 受注、売上計上額の積算

- ・ セールスフェーズの進捗

- ・ 目標達成に向けたアクションコーチング
- ・ 商談のリスクの特定
- ・ 優先度の高い商談の見極め

フォーキャスト 会議

- ・ アジェンダバラバラ
- ・ 資料を事前に準備

- ・ アジェンダバラバラ
- ・ 資料を事前に準備

- ・ 統一されたアジェンダ
- ・ 資料準備は不要（ツール）

➤ Xactly Forecastingがもたらすビジネス価値

収益の増加 ➤

- 1 受注率・成約率の向上
- 2 セールスサイクルの短縮
- 3 失注確率を最小化



生産性の向上 ➤

- 1 集計&計算を自動化
- 2 ワークフローで標準化
- 3 営業指標の管理を自動化



- 商談件数 -



19%増加 ➤

- 商談金額 -



58%増加 ➤

- 商談サイクル -



59%短縮 ➤

※ワシントン大学が弊社ご契約のお客様向けに実施した独立調査の結果に基づく

ベルフェイス様 Xactly Forecasting 採用事例



急成長する事業において正確な売上予測と会議時間の大幅な削減を実現

■ Xactly Forecasting 採用の背景

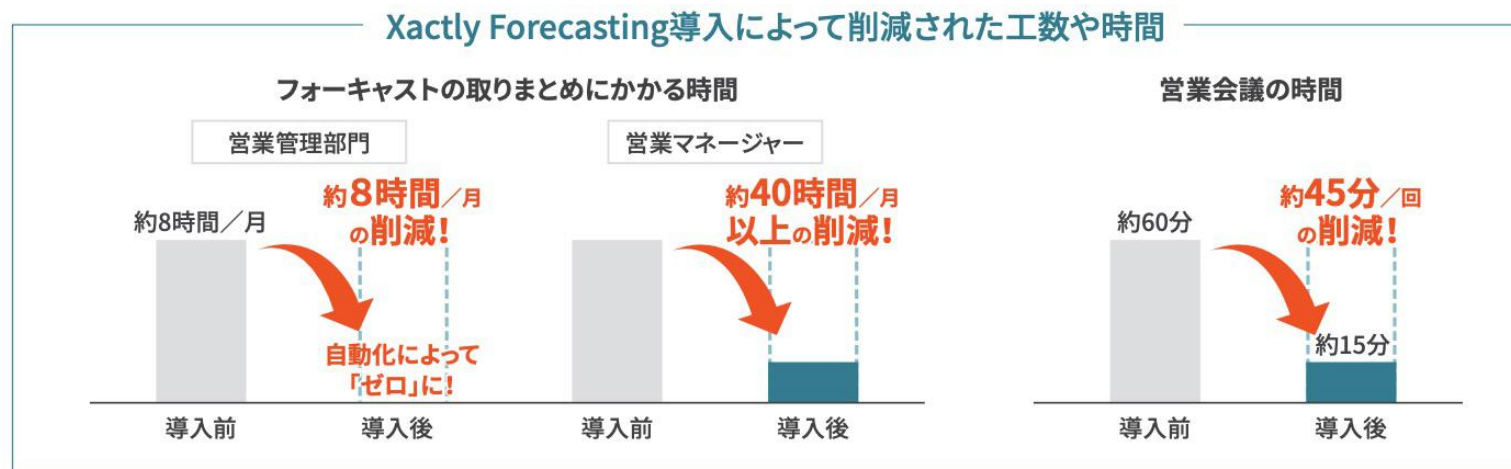
1. 上振れも下振れも許されない**フォーキャスト精度の向上**
2. フォーキャストとパイプライン管理の**標準化と可視化**

■ 今後の展望

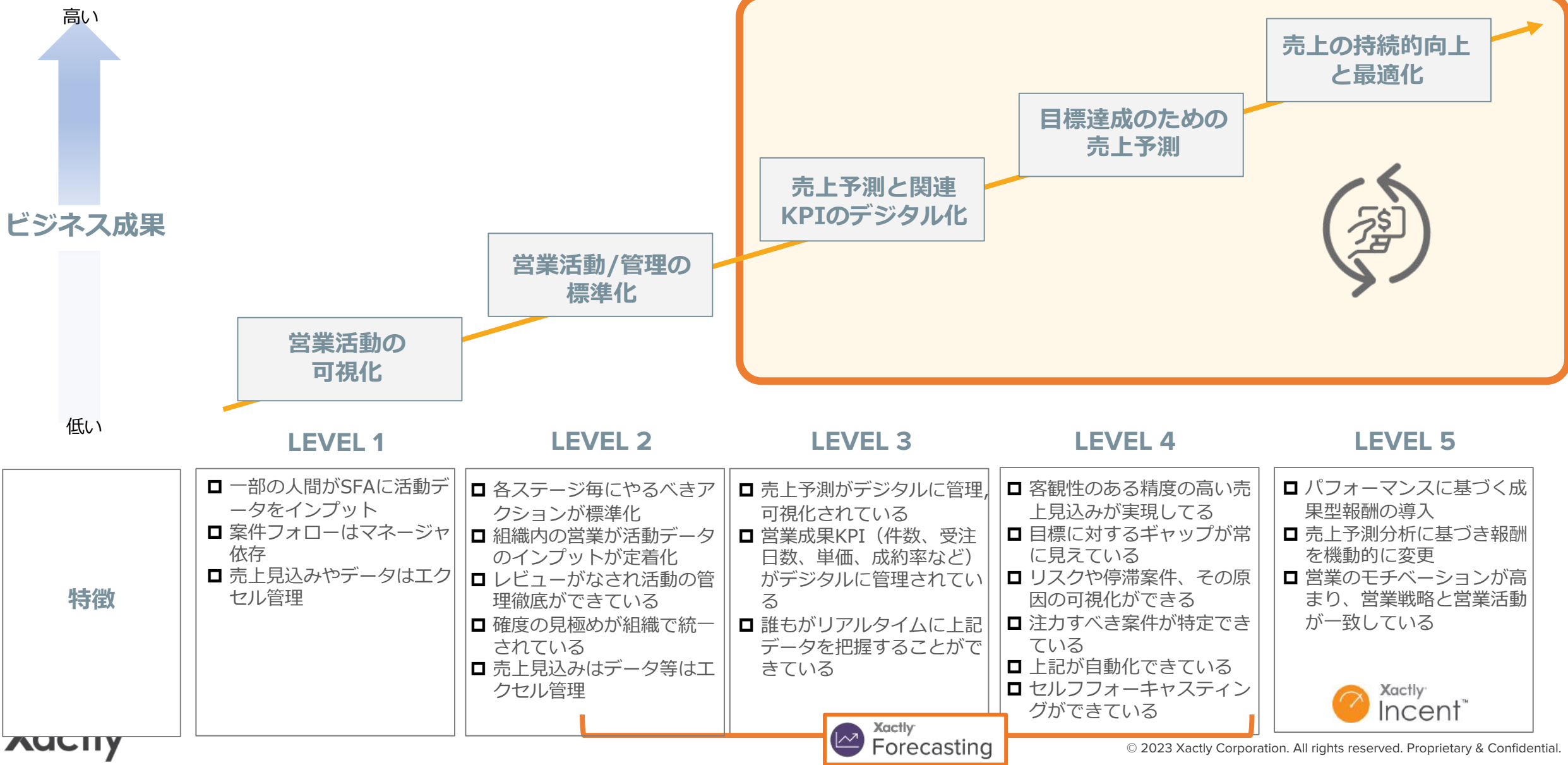
1. AIを活用し、**自動でさらに正確なフォーキャスト**を実現
2. 個人、チーム、事業部単位で**商談の健全性/質の向上**を目指す

■ 導入効果

1. 営業管理部門の営業数字の**取りまとめ時間がゼロに**
2. 営業マネージャのフォーキャストにかかる時間を**月に40時間削減**
3. 営業会議の時間を**1時間から15分に削減**
4. セルフコーチングによる**営業担当のスキルアップ**
5. 客観的な指標に基づく**フォーキャスト精度の向上**



レベニューパフォーマンスマネジメントで“結果にコミットする”営業組織へ



ご清聴ありがとうございました

無料デモなどの各種お問い合わせはこちらから



<https://xactly.co.jp/contact-us>