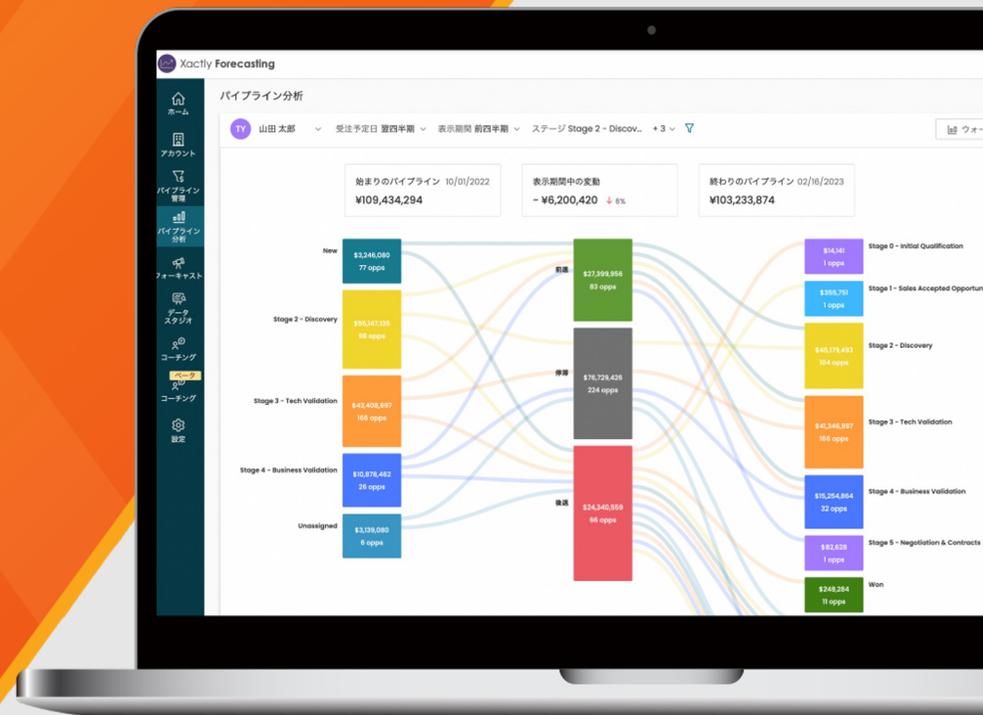


Xactly Forecasting[®]

営業の力を企業の稼ぐ力に

営業パフォーマンス最大化プラットフォーム

～Xactly会社概要～





Xactlyについて





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 - Xactly Forecasting

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 - Xactly Incent

目標設定/報酬プラン設計/報酬管理



19年

設立：2005年
本社：米国 サンノゼ



1,200社以上

利用ユーザーは
全世界で数百万名



99%

顧客満足度

Xactly Forecastingとは



➤ Xactly Forecastingの概要

Xactly

精度の高い**フォーキャストの算出**とそれに関する**マネジメントフレームワーク**を提供するSaaSのプラットフォームです。



フォーキャストとは？

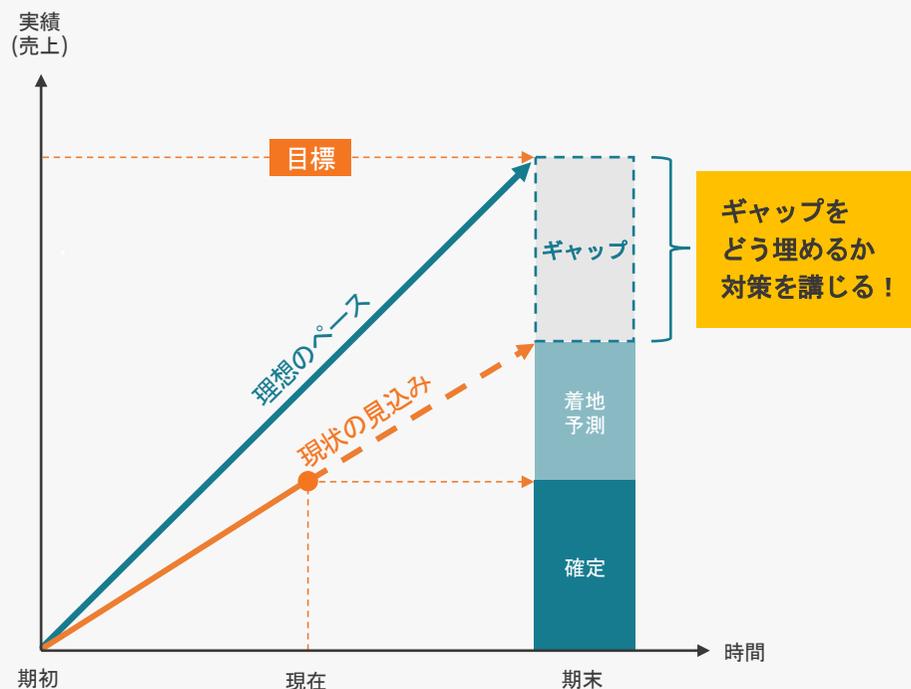
フォーキャストとは、ある将来の**特定期間で売上がどの程度達成できるか**を予測すること。
また、それをもとに目標とのギャップを明らかにし、必要な計画の見直しと対策も意味合いに含まれます。

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



フォーキャストにまつわる課題とその原因

Xactly

フォーキャスト業務における非効率的な課題は、**利用ツールがフォーキャストに最適化されていない**ことが原因です。

よくある課題

案件が多すぎて
レビューしきれない！



とにかく
時間と手間がかかる！



結局、直感頼みの
数字の読み・・・



集計／分析ツールを
使いこなせていない



主な原因

- ❗ **Excelなどのツール**を使って、“**カ技**で”管理・数字のヨミをしようとしている
- ❗ **SFA/CRM**を使っているが、フォーキャスト業務にツールが最適化されていない
- ❗ **BIツール**を使っているが、見たい情報がうまく見れない、別の切り口で見たい場合に時間がかかる

フォーキャスト/パイプライン分析・管理に特化したツールを使っていない

ツールの比較

Xactly

Excelでもなければ、BIツールでもない！**フォーキャスト専用ツールで問題解決！！**

|  Excelの場合 |  BIツールの場合 |  フォーキャスト専用ツール |
|--|---|---|
| <p>メリット</p> <ul style="list-style-type: none">● 安価に始められる● 使い慣れている方が多い <p>デメリット</p> <ul style="list-style-type: none">● 誤りやエラーが頻繁に発生する● データの変更や削除が容易にできてしまう● SFA/CRMとリアルタイムにデータ参照できない● バージョン管理が大変 | <p>メリット</p> <ul style="list-style-type: none">● 個社に合わせたビューを作れる● SFA/CRMからリアルタイム情報を参照できる <p>デメリット</p> <ul style="list-style-type: none">● 導入に時間とコストがかかる● 使いこなすために時間と労力が必要● 運用にスキルが求められる● 案件の「質」のチェックには最適化されていない● SFA/CRM側へデータの書き込みが基本不可 | <p>メリット</p> <ul style="list-style-type: none">● フォーキャスト/パイプライン管理業務に最適なフレームワークとレポートがプリセット● アウトオブザボックスですぐに使える● フォーキャストに特化したAIや機械学習を利用できる● SFA/CRMのデータをリアルタイムに参照● SFA/CRMとデータ相互読み書きで連携● 営業管理のベストプラクティスを定着できる |

Xactly Forecastingの特長



▶ Xactly Forecastingの特長

Xactly

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

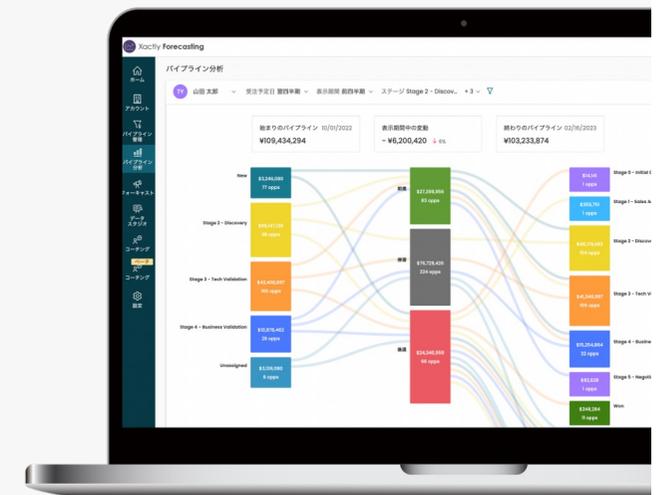


商談の行方を
容易に追跡可能

4



フォーキャストを
AIがアシスト



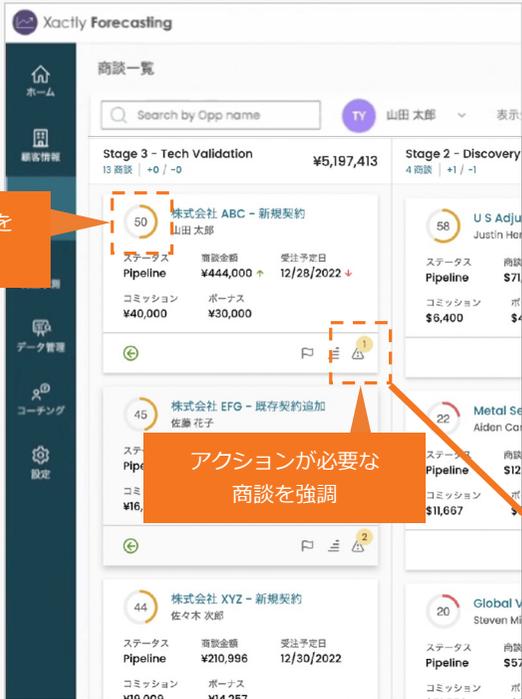


1. 活動を自動分析してアラートを発出。最適なアクションを促進

Xactly

商談全体を俯瞰で把握。商談ごとの進行状態、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



商談の進行状態をスコアで表示

商談詳細画面



アクションが必要な商談を強調

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

必要なアクションを自動でコーチング

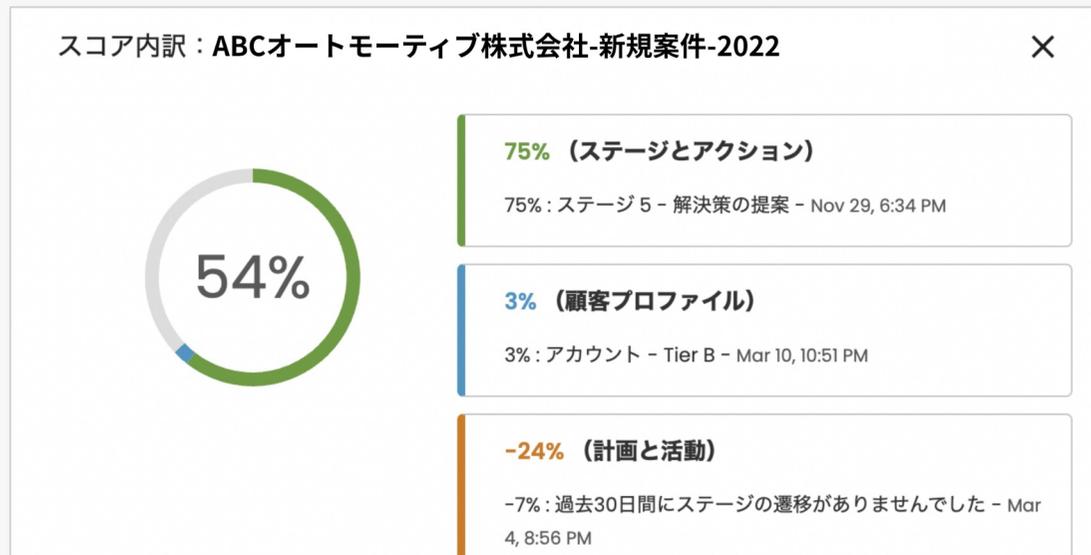


2. 商談の確度を自動スコア表示。健全性を客観的に評価

Xactly

定義されたセールスステージにおける進捗具合、顧客プロフィールの完全性、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





3. 商談の行方を容易に追跡可能

Xactly

行方不明になりがちな**停滞・後退している商談を抽出&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

| Opportunity Name | Health | Sales Rep | Expected Close Date |
|---|--------|-----------------------|---------------------|
| amer group Existing Business 9 2022 | 46% | SM Steven Miller | 09/30/2022 ↓ |
| EC3 Existing Business 8 2022 | 6% | JH Jasmine Harper | 08/31/2022 |
| Funkwerk AG Existing Business 8 2022 | 4% | SB Sienna Barrett | 08/1/2022 |
| DATA AHEAD AG Existing Business 8 2022 | 100% | AW Amy Wilson | 08/17/2022 ↓ |
| OM Group Existing Business 8 2022 I | 100% | VG Victoria Gibson | 08/15/2022 ↓ |
| Stonex Existing Business 8 2022 | 0% | AW Amy Wilson | 09/31/2022 |
| Stonex Existing Business 8 2022 I | 100% | AW Amy Wilson | 08/25/2022 ↑ |
| Tierps Kommun Existing Business 8 2022 | 100% | SM Steven Miller | 08/15/2022 |
| Jerry Haggerty Chevrolet Existing Business 8 2022 | 0% | OB Owen Bennett | 08/31/2022 |
| Ninety Percent of Everything 90POE Existing Business 8 2022 | 32% | SM Steven Miller | 09/30/2022 ↓ |
| CDS WORLDWIDE PTY LTD Existing Business 8 2022 | 100% | SM Steven Miller | 08/19/2022 ↓ |
| WeCharg Existing Business 8 2022 | 100% | NA Nicholas Alexander | 08/29/2022 ↑ |
| OpusCapita Existing Business 8 2022 3 | 100% | MO Madaline Owens | 08/24/2022 ↑ |
| The WFH Zone Existing Business 9 2022 | 72% | NF Naomi Farrell | 09/30/2022 ↓ |

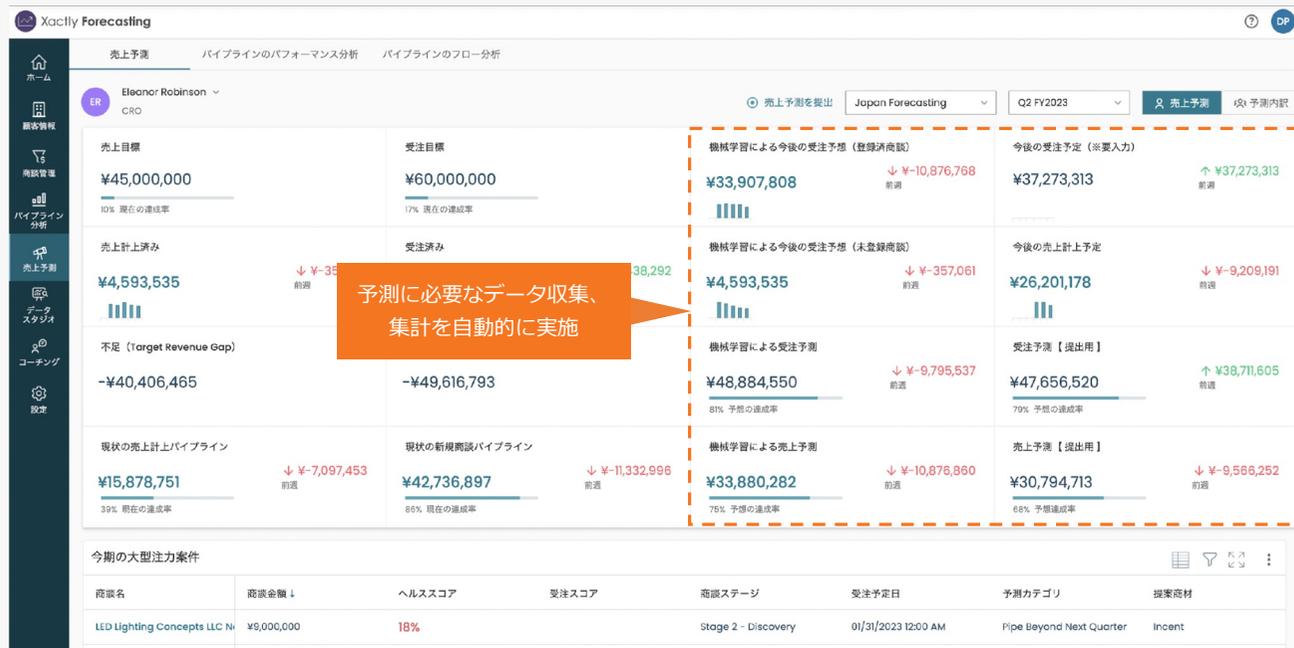


4. フォーキャストをAIがアシスト

Xactly

これまでの実績や対応を学習し、AIが自動で売上予測を提示します。それを基に最終的な売上予測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 Forecastingが選ばれる理由

➤ Xactly Forecastingが選ばれる理由

Xactly

1



標準化されたフレームワークを搭載

2



SFA/CRMの価値も最大化

3



軽快な操作感

4



UIの柔軟なカスタマイズ

5

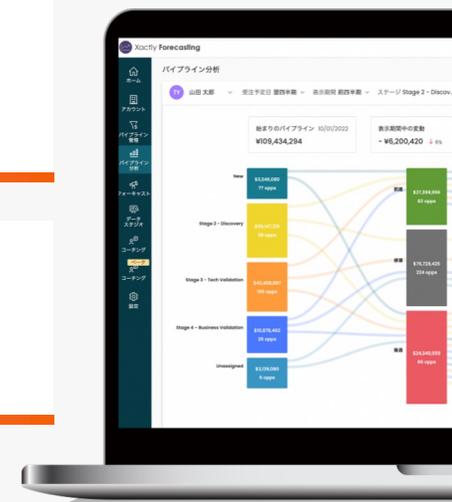


AIのパワーを活用

6



インセンティブ管理ツールと連携



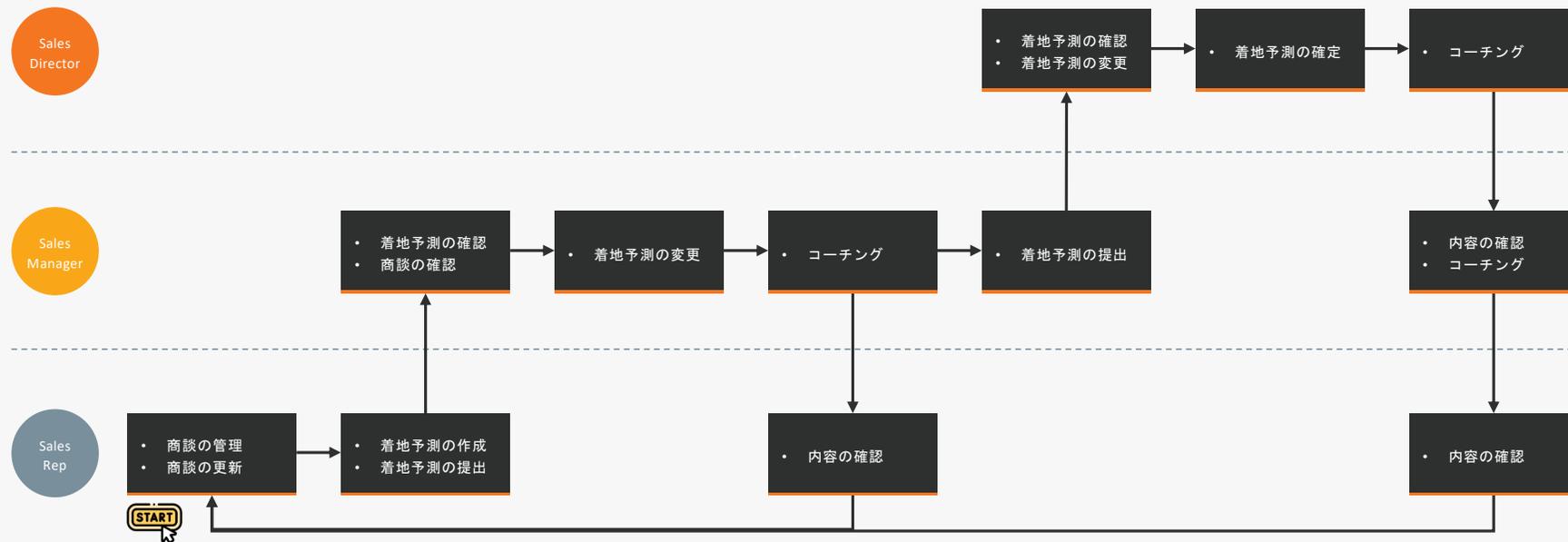


1. 標準化されたフレームワークを搭載

Xactly

フォーキャストやパイプライン管理におけるベストプラクティスがあらかじめプリセット。
どの会社にも**最小限の設定ですぐに運用**を開始できます。

Xactly Forecastingを活用した実際のプロセスのサンプル

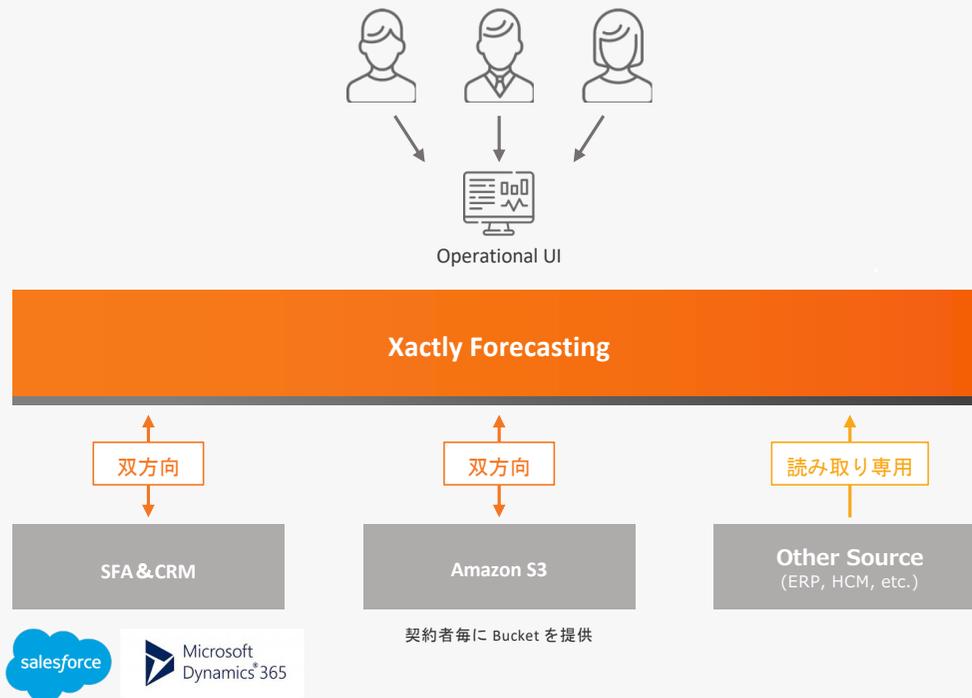


[こちらのプロセスはあくまで一例です]

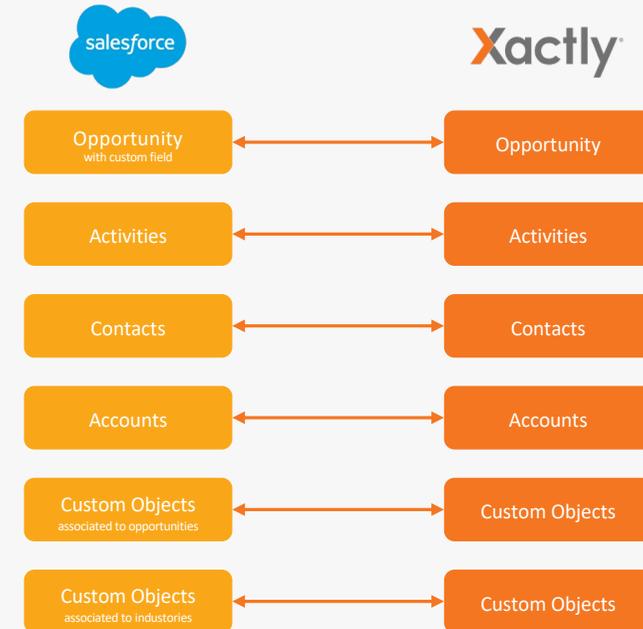
> 2. SFA/CRMの価値を最大化

Xactly

SFA/CRMで管理している商談情報に、健全性/受注スコアなどのインサイトを付加して、SFAやCRMだけでは困難なことを実現します。SFA/CRMに取って代わるのではなく、**相乗効果を発揮**します。



(例) Salesforce Sales Cloud



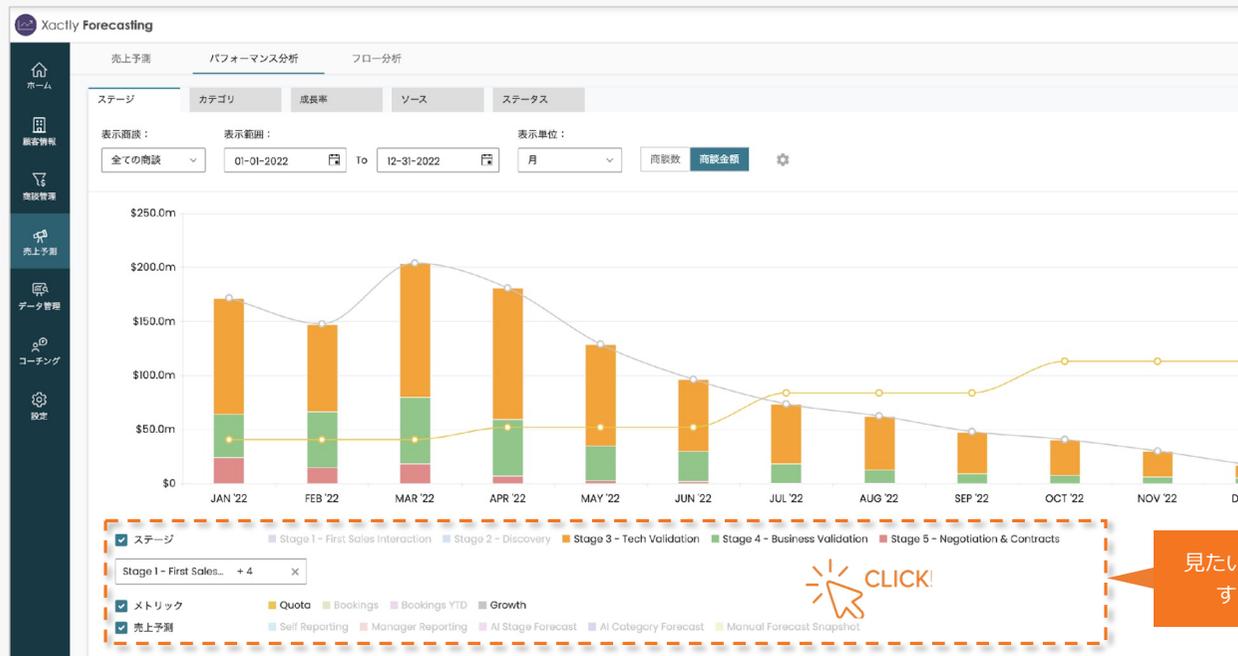


3. 軽快な操作感

Xactly

当社独自のページロードが発生しないアーキテクチャにより、
分析やレポートング時に非常に軽快な操作を体感いただけます。

パイプラインのパフォーマンス分析





4. UIの柔軟なカスタマイズ

Xactly

SFA/CRMに追加した個別フィールドとも簡単に連携できます。
分析結果も様々なグラフのカットから最適なものを選択できます。

レポート作成画面

レポート作成画面

Xactly Forecasting

レポート
CFQ - In Forecast

名前を付けて保存 保存

Topopps

Opportunity

項目を検索

Employees By Range

Sales Reps

100

3 2 1 Buyer Map Completed

+ Account

% Account Attainment

T Account Buying Stage

Account Intent

T Account Intent Score

% Account Plan Attainment

T Account Profile Fit

T Account Tier

Adjusted Amount

表示する (X 軸)

Amount

(Y 軸) 別

Forecast Category

← CFQ - In Forecast

プレビュー

項目をドラッグしてレポートを作成

Step 1

Step 2

Step 3

6. インセンティブ管理ツールと連携

Xactly

Xactly Incentと連携すれば、営業担当者に商談を受注した際に得られる報酬額を具体的に提示できます。期待できる報酬額の提示はモチベーションとパフォーマンスの向上に寄与することが分かっています。

見込み（フォーキャスト）分も含む報酬予定の合計額（Xactly Incent）



Xactly Forecastingの効果と実績



➤ Xactly Forecastingが実現すること

Xactly

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 

➤ Xactly Forecastingが実現すること

Xactly

- 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

Xactly

Thank you!

●お問い合わせ先



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