インセンティブ報酬管理の自動化によりチームが成功をつかむ5つの方法

Xactly®

Xactly Incentについて

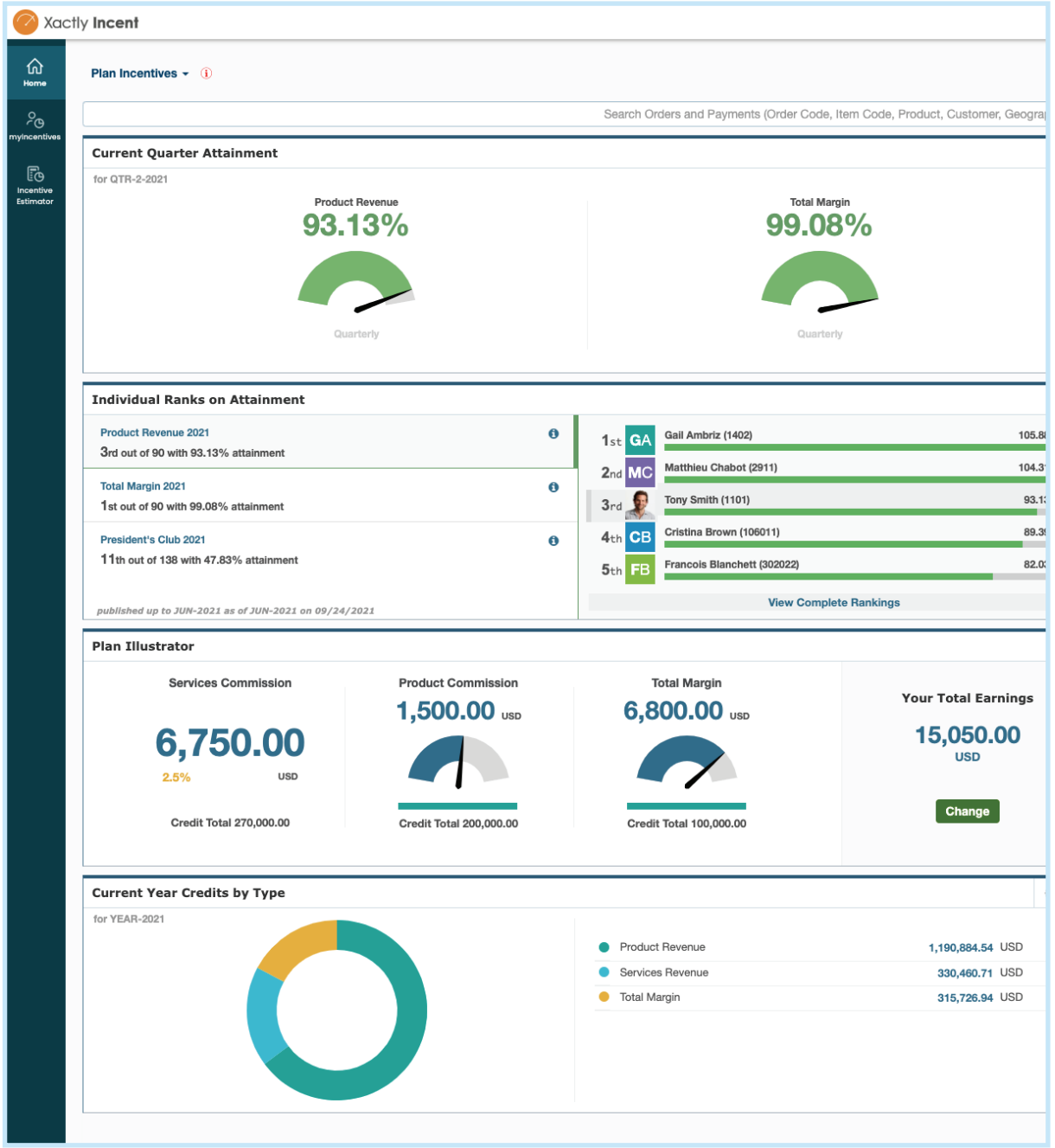
収益目標と成長目標を達成するためには、効果的に営業チームのやる気を引き出す必要があります。それには、卓越した報酬戦略が欠かせません。

Xactly Incentは、企業のインセンティブ報酬管理（ICM）プログラムの設計・実行・管理を効率化します。当社のソリューションは、堅牢な機能性と既存の技術スタックへのシームレスな統合を備えており、インセンティブ報酬プラン のROIを最大限に伸ばします。また、効率性の改善、時間の短縮、正確性の向上、および計画性の最適化も実現します。

企業のパフォーマンスを最大化するためには、目標、達成度、成功の要因などといったレベニューチームのパフォーマンスを、360度の視野で包括的に把握する必要があります。それをくまなく実現するには、データは欠かせません。報酬データにより、企業のインセンティブ報酬管理戦略が営業チームの活動にどのように作用しているかが解き明かされ、同時に営業チームのやる気を保ちながらも、収益を増やすために営業リーダーとして何ができるかが示されます。

Xactly Incentを活用することで、営業リーダーたちは、レベニュー組織に属し、ノルマが課せられたチームに、透明性、信頼、協調をもたらすことができます。このソリューションでは、エンドツーエンドで自動化された報酬ツールにより、ICMプロセスの拡張が可能になり、データをレベニューエコシステム全体にシームレスに連携できるようになります。

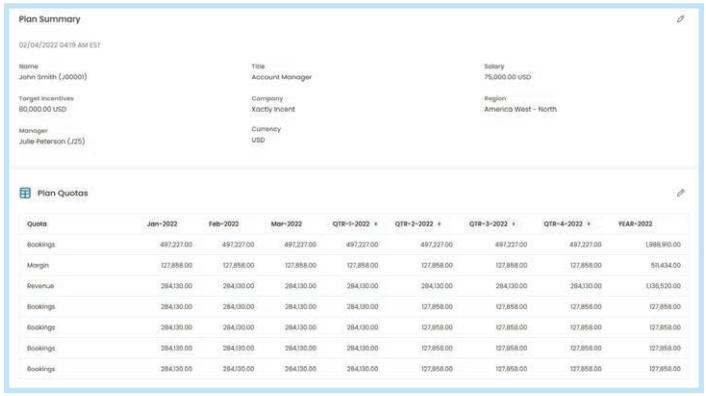
Xactly Incentのようなインセンティブソリューションを導入すれば、計画プロセスの負担が緩和され、強力なインセンティブ制度の構築と組織の効率性の改善に必要なデータ・分析を手に入れることができます。きめ細かいパフォーマンス分析により、営業リーダーは、価値の高い洞察をもとに迅速な意思決定を下し、継続的にパフォーマンスを監視できるようになり、目標達成に向けて邁進できます。



Xactly Incentでできること

ミスのない報酬支払いを保証

追跡しなければ、何も改善されません。ところが、企業の60%が報酬の支払いに誤りがないかどうかを追跡していません。自動化されたツールと追跡機能があれば、主要な指標を監視し、支払いの正確性を測定できるようになります。Xactly Incentでは、営業担当者がリアルタイムで報酬予定額を確認できるため、生産性がアップし、営業離職率の低減につなげられます。



報酬プロセスを自動化

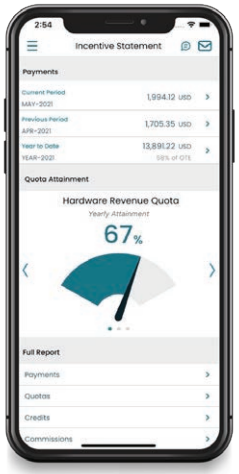
報酬に関するミスの最大の原因として、表計算ソフトでの作業に起因する人的エラーがあげられます。自動化を導入すれば、報酬を即座に算出することができ、このようなエラーを撲滅できます。Xactly Incentなら、報酬プロセスの自動化・合理化が実現し、エラーの削減と作用時間の短縮が叶います。

「What-If」シナリオをモデル化

営業チームが「What-If」シナリオをモデル化することは、企業が計画を評価し、変更がプランの成功にどのような影響を与えるかについての洞察を得るのに役立ちます。Xactly Incentを活用することで、営業リーダーは各商談で予想される、または潜在的なインセンティブ額の予測を提示できるようになります。それにより、パフォーマンスが底上げされます。

オンデマンドかつリアルタイムの可視性を実現

営業担当者が最新の報酬情報を確認できるようになることで、営業リーダーは営業チームのダイナミクスに自信と正確さを構築できます。Xactly Incentは、管理部門と営業担当者の間で行われる、計画に関する情報の直接的コミュニケーションを改善します。これにより、営業チームにさらに高いレベルの信頼と透明性が築かれます。



Xactly Incentの使用事例

1. 柔軟な報酬プランの策定

課題： 労力を要する手作業の管理プロセスでは、より生産性の高い活動に割けるはずの時間を、報酬管理業務に奪われてしまいます。

ソリューション：受注金額や計上された売上に基づくプランも含め、複雑な報酬プランでも作成・管理が容易になり、さらに正確性も確保されます。ルール、売上目標、歩合テーブルなどといった、堅牢性を備えるプラン要素をさまざまなインセンティブ対象者のプランで構築・再利用することで、インセンティブ報酬プランの作成において卓越した柔軟性を享受できます。

メリット：Xactly Incentにより、チームの効率性をアップし、報酬管理業務にかかる時間を短縮します。さらにエラーを削減し、最終収益の数字に齟齬が生じることを回避します。

2. 報酬プランニングの自動化

課題：手作業による報酬プランの作成・実行は、時間がかかるうえに複雑なプロセスです。また、手作業には、報酬支払いに過不足が生じる可能性が潜んでおり、これは企業が負担するコストの膨張や営業担当者の不満を引き起こしかねません。企業にとって最も効果的なプランの評価・策定に費やす時間が、手動作業のために奪われてしまいます。

ソリューション：報酬プランの管理・計算・レポートにかかる時間を削減します。報酬計算を自動化することで、それにかかる時間は数週間から数日に短縮されます。これにより、チームはより多くの時間を、改善の余地がある分野の評価・特定に費やすことができるようになります。

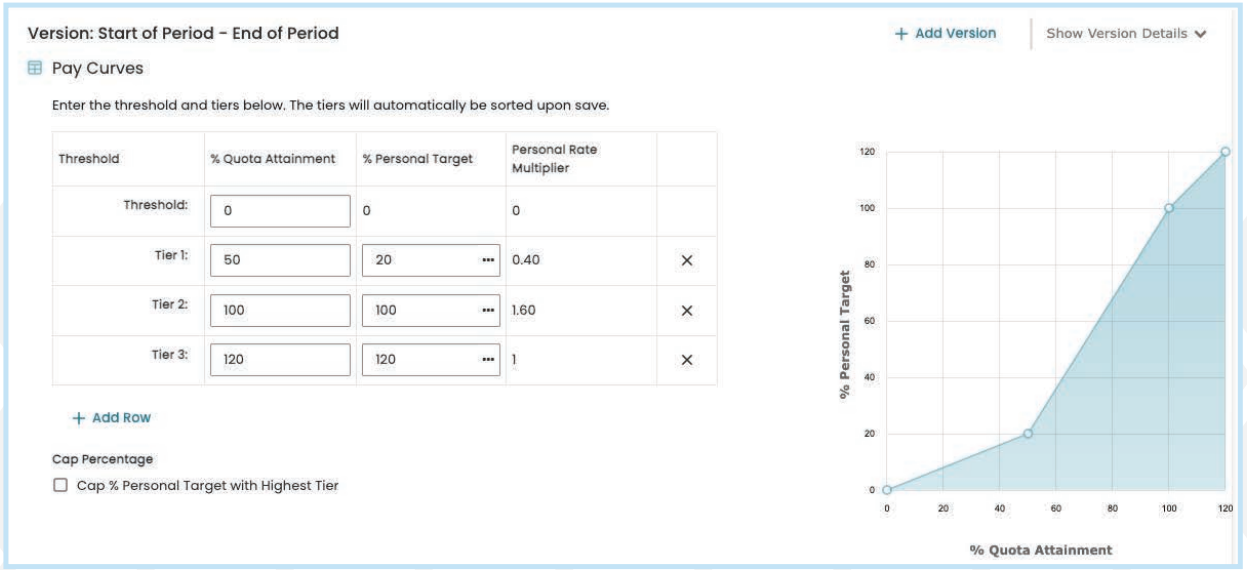
メリット：Xactly Incentにより、営業リーダーはリスクを削減し、効率を改善し、報酬管理業務の時間を大幅に削減できます。これにより、より戦略的な営業活動に注力できるようになり、企業に価値をもたらすことができます。

3. 営業担当者の満足度改善と営業離職率の低減

課題： コンマの誤配置のような些細なエラーが、支払いミスを引き起こします。複雑なプランを策定したり、営業担当者がパフォーマンスを十分に確認できないような状況に置かれたりすると、信頼、生産性、モチベーションが低下し、その影響は営業部門全体に波及してしまいます。

ソリューション：報酬プランを自動化することで、ミスのない報酬支払いを実現できます。営業担当者は自分の稼いだ報酬額を確認するために、これ以上時間を浪費する必要はありません。その分の時間を営業活動に注ぎ、売上目標を達成するために全力投球できます。支払いミスを巡って上司に掛け合う必要もなくなります。

メリット：Xactly Incentにより、営業担当者の目標達成状況が明確に提示されるため、混乱を防ぐことができます。具体的には、詳細なインセンティブステートメントを生成することで、報酬プラン体系への可視性と、支払い処理の透明性を高めます。これにより、営業チームは、事務的作業に煩わされることなく、営業活動に専念できるようになります。



4. 企業目標とインセンティブの整合性確保

課題：包括的で自動化されたソリューションがない場合、企業は洞察を積極的に活用してプランを調整することができません。

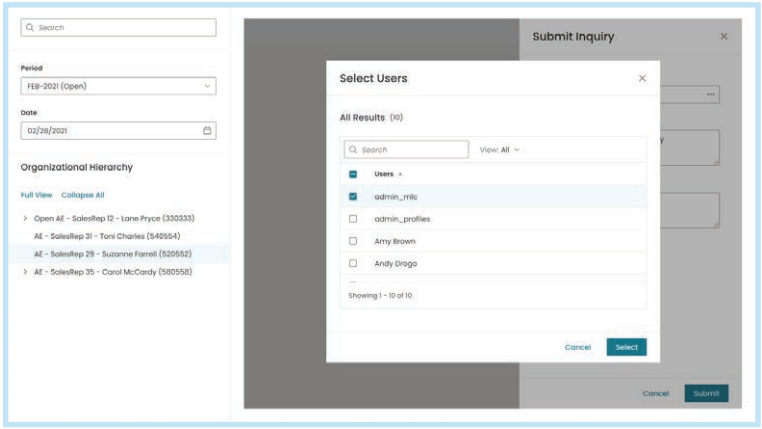
ソリューション： 営業リーダーは、プランの効果を検証して、営業報酬がチームのやる気を高めているか、企業目標と合致しているかを確認する必要があります。強力なインセンティブプランは、健全で収益性の高い企業を創り上げます。健全性が高まることで、市場の変化に合わせて戦略を調整できるようになり、長期的な収益増加をもたらします。

メリット：Xactly Incentを導入することで、シンプルな報酬管理が実現します。これにより、エラーを削減し、報酬の算出・支払いに費やす時間を短縮し、営業活動とレベニュー戦略の足並みを揃えます。これは、長期的な収益の創出を生み出すためには欠かせません。

5.事業の拡張性のための迅速な洞察

課題：一般的な報酬ソリューションでは、複雑な報酬の計算を管理することは困難です。ましてや、表計算ソフトでは対応しきれません。パフォーマンスを効果的に管理するには、報酬管理者と営業リーダーは、支払いおよびパフォーマンスのデータをベンチマークし、報酬額に関する可視性を保つ必要があります。さもなければ、効率性を欠いたプロセスと報酬支払いエラーの修正のために、貴重な時間が浪費されてしまいます。

ソリューション：レベニュー組織は、直感的に扱えるダッシュボードを搭載したアウト・オブ・ザ・ボックス（OOTB）ソリューションを活用できます。営業担当者、マネージャー、経営陣など、それぞれに合わせたカスタマイズが可能です。



これにより、企業は効果的な運営を実現するのにふさわしいスピードと、営業および報酬プランのパフォーマンスを追跡可能にする高機能なレポートを手に入れることができます。レポートには、コミッション、ボーナス、SPIF（Sales Performance Incentive Fund　短期間で成果を上げるために用いられる営業インセンティブ）、そのほかの支払い情報などの主要なデータが提供されます。

メリット：Xactly IncentのOOTB機能は、迅速に導入・運用が可能で、複雑な計算をあっという間に処理できます。時間が節約されるうえに洞察が得られるため、チームはより効果的でやる気を引き出す報酬プランを構築する機会が得られます。

健全な成長企業はどこも、5 年に 1 度程度の自己改革をしなければ
後れを取るリスクがあります。当社は Xactly を採用することで営業担当を
125 人から 5,000人に増員することができました。3兆円以上の売上を達成するために、
今までのやり方を再検討し、何が新たに必要か考えるのは、自然の流れです。
Xactlyのソリューショ ンは、当社がそれを実現できるようにサポートするもので した。
現状維持の考え方では、ビジネスを前進させるこ とはできません。
『戦術的な実行者』から『戦略的な思考者』へと変わらなくてはなりません。
それがビジネス を前進させるのです

マット・シェパード氏
LinkedIn社、
グローバル営業報酬オペレーション 兼 システム担当

既存のインセンティブ報酬戦略にインテリジェンスを融合

レベニュー目標を達成するためには、一切の時間もお金も無駄にする余裕はありません。あらゆる企業にとって、報酬プランとは戦略資産です。だからこそ、ICMにおいて最大限のROI（投資利益率）を引き出すためのアプローチをとることは重要です。適切なインセンティブ報酬管理プラットフォームを採用することで、企業はより競争力のある報酬体系を実現できます。

収益性を高めるためには、営業報酬とレベニュー戦略を整合させる必要があります。Xactly Incentのような自動化ツールを導入することで、エラーを削減し、パフォーマンスが向上します。また、貴重な戦略的洞察がもたらされ、収益重視の企業への変革を遂げることができます。

Xactlyは、業界横断的かつ企業横断的なベンチマーキングと洞察分析を実現できる唯一無二の企業です。数十万件ものインセンティブプランと数百万人もの営業担当者から収集されたデータをご利用いただけるのは、Xactlyのお客様だけです。組織のリーダーは、実証済みの手法を用いてインセンティブを最適化し、企業目標に合致した行動を促進できます。これにより、営業チームのモチベーションが高められます。

リアルなデータを用いて、データドリブンなインセンティブ報酬を決定しましょう。私たちとつながり、どのように稼ぐ力を引き出せられるかお確かめください。

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。

XactlyCorp **lnkd.in/xactly** **Xactly**

@Xactly **XactlyCorporation**