

テリトリー & クォータ プランニング

Anaplan for Sales



セールス チームが力を最大限発揮するためには、効率的なテリトリーの設定とクォータの最適化が必須です。Anaplan for Territory and Quota Planning を使用すると、セールスリーダーは組織全体から収集したデータを活用して、セールス テリトリーの価値を高め、セールス担当者の士気を鼓舞するクォータを設定できます。強力な「what-if」シナリオ プランニングによってセールス効率が高まり、チームは市場機会を生かすことができます。インテリジェントなデータ分析を基に、リーダーは各セールス担当者に最適なクォータを設定できます。セールス戦略の他の要素と常に連携することでテリトリーとクォータが最適に調整され、ビジネス目標の推進と収益向上に貢献します。

「what-if」シナリオのモデリングによりテリトリーのカバレッジを最適化します。 新しいテリトリー プランニングをシミュレーションし、セールスに関して予想される影響を評価します。機械学習を使用して、最も効率的なセールス テリトリーを作成します。迫り来る市場のトレンドと市場開拓戦略の変更の可能性を織り込んだテリトリー モデルをテストすることで、未来を予測します。

直接、セールス担当者ごとに最適なクォータを計算します。 過去の業績、アカウントの見込み度、市場機会、テリトリーのデータ、その他の重要なデータを基に、セールス担当の強みに合わせてクォータを調整します。ボトムアップ方式、トップダウン方式、又はその 2 つを組み合わせ、セールス部門の役員、マネージャー、セールス担当者が常にクォータ設定プロセスに関与できるようにします。クォータ情報とインセンティブ報酬プランニングを相互に連携することで、モチベーションを維持できるだけでなく達成可能なクォータを設定できます。

テリトリー及びクォータと収益目標および会社の目標との整合性を確保します。 テリトリーについては最も有益な市場機会が重視されるように、クォータについては収益目標に貢献できるようにします。人材量の変動や新しい優先事項に応じて容易にテリトリー プランニングを変更できます。詳細なクォータ データを収集して、役員、マネージャー、セールス担当者に販売実績に関する詳細な情報を提供します。



主要なメリット

- 最もアジャイルなプランニング プラットフォーム上に構築された最高クラスのプランニング アプリケーション
- ガイド付きのアプリケーションのセットアップで、組み込まれているプランニングのベスト プラクティスとプロセスを提供

- テリトリーのカバレッジを最大化することで機会逸失を防止
- 合理化された構成、シンプルな拡張、容易なメンテナンス
- リアルタイムに任意の詳細レベルでクォータ達成率をモニタリング
- 複雑なテリトリー階層 (地理、アカウント、顧客、製品など) を容易に管理
- クォータ目標の達成に向けて関係者全員が協働
- クォータ データとセールス フォーキャスト間で最新のデータを提供し合い、フォーキャスト精度を向上
- 機械学習を使用してセールス テリトリー プランニングに予測分析を活用
- テリトリー及びクォータ策定にワークフローと承認プロセスを組み込み、不要な管理業務を排除
- 効果的な日付管理によってテリトリー及びクォータ プランニングの履歴を管理
- 動きの激しい市場に対応するためテリトリーとクォータをすばやく調整
- 不要な管理業務を大幅に削減

お客様事例



HP 社では世界で 200,000 名を超えるセールス担当者およびセールスパートナーを対象とするクォータ、テリトリー、チャネル インセンティブ プランニングに Anaplan を利用しています。同社ではクォータの不整合が 30% から 10% に削減され、現在 10 億ドルを超えるチャネル インセンティブ費用の 1~2% を節約できています。現在 HP では、現在、会計年度の初日にクォータを発表しています。また、AI と機械学習を使用してクォータ策定プロセスに予測分析を取り入れています。

結果:

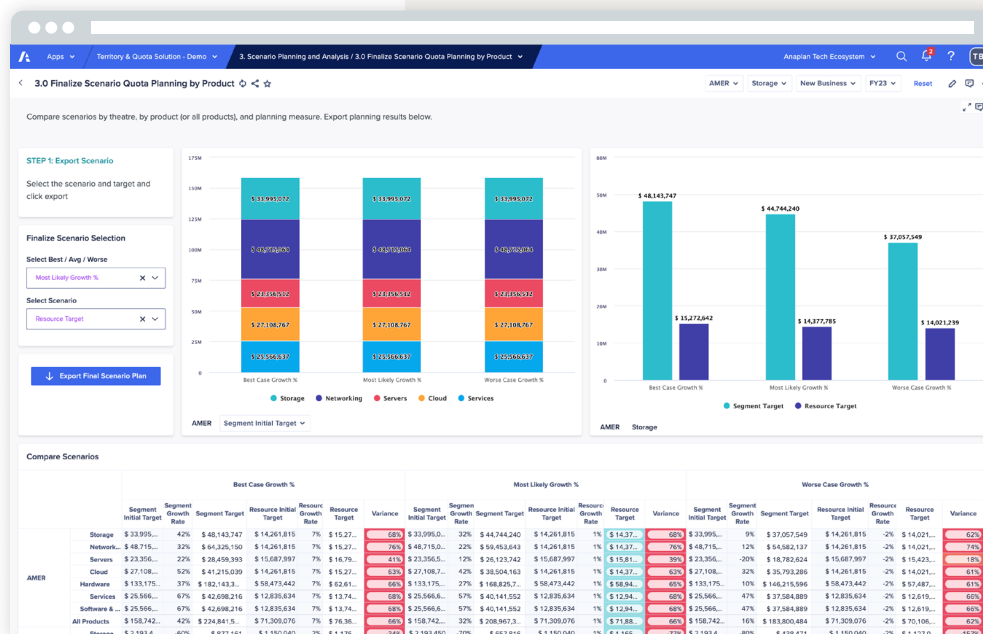
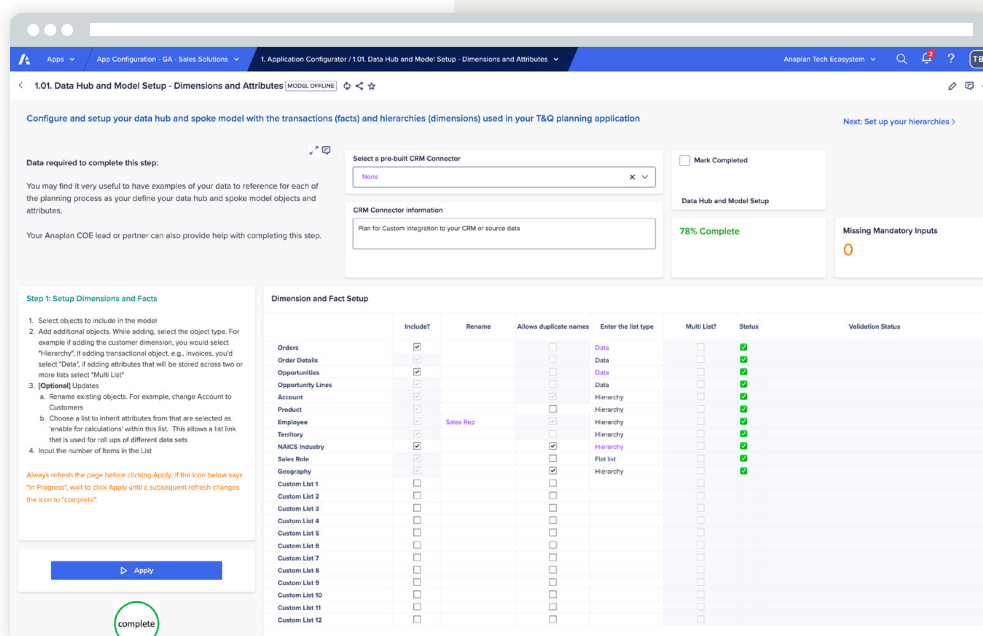
- クォータの精度が 70% から 90% に向上
- 会計年度の初日にクォータを発表
- テリトリーで動員可能なセールス担当者数が直接雇用のセールス担当者 30,000 人からパートナー 200,000 人以上に拡大
- 3 か月かかっていたクォータ プランニングを 2 週間に短縮
- クォータ プランニング時にセールス フォーキャスト、市場のトレンド、セールス階層、過去のセールス成績などのデータを自動的に取り込み、各担当者に最適なクォータを設定



「効率、ビジネスの成果、スピード、デリバリの質から見て、すべての重要な指標を改善できました」

イヴ・カバナック (Yves Cabanac) 氏

IT デジタル ソリューション及びエンタープライズ データ分析のグローバル責任者、HP 社



主な機能

テリトリー プランニング

- 全社レベルかつクラウドベースで、地理空間マッピング機能付きのテリトリー プランニング及び管理
- 地理、アカウント、製品などを含む複雑なテリトリー階層を計画および管理
- 会社の目標に貢献するアカウントと機会 (案件) を強調
- カバレッジのギャップを排除し、機会逸失を防止
- 各セールス担当者が強みを発揮できるアカウントを割り当てることで、担当者の力を最大化
- アカウントの見込み度、管理や移動にかかる時間、販売履歴、リードからクロージングまでの時間、地域のトレンドなどのデータを活用してテリトリーを最適化

クォータ プランニング

- 過去の業績、市場機会、アカウントの見込み度、パイプラインのニーズなど、予測データを使用して目標を設定し、クォータを計画
- クォータを調整して各セールス担当者の生産性を最大化
- 常にクォータと収益目標との整合性を維持
- 計算を自動化し、管理業務の負荷を軽減
- 年度前にセールス クォータを発表
- リアルタイムに任意の詳細レベルでクォータ達成率を追跡

- 市場の動向や優先事項の変化に応じて容易にクォータを変更
- チャート、グラフ、マップ、リストのほか、行動促進につながる形でクォータ データを可視化

柔軟性

- 新しいビジネスの優先事項に注力できるようテリトリープランニングやクォータ プランニングを迅速に変更
- 人材量の変動に応じて、又はカバレッジのギャップを排除するためにテリトリーを再設定
- セールス リーダーがローカルでテリトリーやクォータを自由に変更することも、同じルールを組織全体に適用することも可能

モデリング、分析、「what-if」(仮説検証)

- データ分析を自動化し、テリトリー及びクォータ策定プロセスに容易に組み込み可能
- 「what-if」シナリオを使用して、テリトリーやクォータの潜在的な変更を評価
- あらかじめ新しいテリトリーやクォータをテストすることで市場や戦略の変更を予測
- 機械学習を活用してより優れたテリトリーやクォータのモデルを開発
- セールス チームに発表する前に新しいテリトリーやクォータをテスト

組織全体でのコラボレーションを実現

- テリトリーとクォータ、セールス フォーキャスト、インセンティブ報酬プランニング間のデータ交換を自動化
- トップダウンで設定された期待される収益とボトムアップで設定されたクォータ目標とをすり合わせてセールスとファイナンスの整合性を確保
- クォータ及びテリトリー策定プロセスへのセールス部門の役員、マネージャー、セールス担当者、その他の関係者の参加を確実に実現
- 共有データ ソースを一本化することでバージョン コントロールの問題を排除
- セールス キャパシティ プランニングを統合してテリトリーとクォータに正確な人材量を確実に反映

効率化

- セールス組織全体からのデータ収集を自動化
- クォータ及びテリトリー データを迅速に分析
- 単一のプラットフォームですべてのセールス プランニングと戦略を管理

データ統合

- Salesforce、Workday、ERP ソリューション、その他のアプリケーションからデータをインポート
- 役職、地域、職務の変更など人事関連情報の取り込み

Anaplan プラットフォームの 主な機能

オープン データ統合: Informatica Cloud を基盤とする Anaplan HyperConnect、API、及び MuleSoft、Dell Boomi、SnapLogic による ETL サービスを利用したオープン データ統合が可能です。

セキュリティ及びコンプライアンス機能:
Anaplan はロールベースのアクセス管理、ユーザー管理、SAML 2.0 準拠のシングル サインオン (SSO) のサポート、保管中のデータの暗号化など、最高クラスのセキュリティ及びコンプライアンス機能を提供します。

データ及びメタデータの管理: データと計画間の関係や相関性を可視化し、ビジネス ユーザーも IT 管理者もプランニング全体を管理しやすい、ビジネス マップを使用します。

ライフサイクル管理: 精度とコントロールが向上します。また、プランニング モデルやフォーキャスト シナリオの設計、開発、テスト、デリバリーも合理化されます。

アプリケーション統合: Anaplan とサードパーティのアプリ間を柔軟に行き来できます。たとえば、Anaplan のデータを基に Tableau で可視化と分析を行うことで情報に基づく意思決定を実現します。DocuSign との統合により、ユーザーがドキュメントを安全かつ効率的に送信、追跡、署名できます。



Anaplan について

Anaplan は、企業が競争を凌駕できるよう、今日の複雑なビジネス環境における意思決定を最適化するために設計された唯一のシナリオプランニングおよび分析プラットフォームです。組織のサイロを超えたつながりとコラボレーションを構築することによって、私たちのプラットフォームは重要なインサイトを賢く浮き彫りにし、企業が今すぐ正しい意思決定を行えるよう支援します。

2,400 以上の世界のトップブランドが Anaplan でプランニングをして意思決定を最適化しています。詳しくは、

こちらをご覧ください。 www.anaplan.com/jp

Anaplan