

Go-to-Market Capacity Planning アプリケーション

Anaplan

販売カバレッジの最適化を促進し、戦略的整合性、利益の向上、およびバランスの取れた GTM チームを実現



今日の競争が激しい市場においては、販売カバレッジを最大化し、収益性を高めることが組織の最優先事項となっています。しかし、断片化したシステムや、時代遅れのスプレッドシート、手作業のプロセスなどにより、大企業が Go-to-Market (GTM) の能力を最大化するのは困難になっています。そうした障害が整合性のないデータ、欠陥のあるフォーキャスト、適合しない販売カバレッジを生み、アジリティと収益向上を妨げています。

より優れたプランニング方法

Anaplan Go-to-Market Capacity Planning アプリケーションは、販売および収益業務チームが販売キャパシティをプランニング、分析、および最適化する方法に変革をもたらします。

このフラッグシップ アプリケーションは、市場の需要に対してリソースを整合させ、販売カバレッジを最適化して売上を増加させ、戦略的目標を達成します。そのリアルタイムのキャパシティとパフォーマンスの統合ビューにより、コラボレーションが促進され、データドリブンな意思決定が可能になります。

主要なメリット

リソース効率を最大化: ギャップを特定し、詳細なカバレッジ分析を基にフルタイム換算 (FTE) レポートと人員 (HC) 配置を最適化します。

プランニングの精度を向上: セールス効果およびランプ分析を活用して、プランニング戦略を洗練させます。

退職に対する先回りの対応: 離職データによって従業員の退職に向けてプランニングします。

変化に迅速に適応: シナリオ モデリングとパフォーマンス追跡を活用し、適切なタイミングで情報に基づいた調整を実施します。

コストを最適化: ターゲットを絞ったコスト分析により、予算に合わせてヘッドカウント目標を設定します。

チームのパフォーマンスを向上: データに基づく影響分析により、新規採用者のパフォーマンスを戦力になるまでの想定期間と比較してモニタリングします。

主な機能

アジリティを維持しながら、移り変わるビジネスおよびマーケットの需要に対応することで、成長の可能性を最大化します。Anaplan Go-to-Market Capacity Planning アプリケーションは、以下のことを可能にします。

最新の FTE レポート

- 役割、階層、および時間ごとの HC および FTE に対するリアルタイムの可視性をもたらします。
- 「what-if」ランプシナリオをシミュレートし、従業員レベルのインサイトにアクセスして要員配置の意思決定を最適化します。

役割ベースのパフォーマンス レビュー

- セグメント、業界、在職期間などの構成可能なディメンションによってパフォーマンスを分析します。
- 実用的なインサイトをもたらし、役割の効果を強化します。

ベースラインの生産性

- ノルマ達成率に照らして生産性指標を評価し、目標および割り当てを最適化します。
- より良いリソース プランニングのための傾向を特定します。

カバレッジ分析

- 販売およびサポート リソースの HC 割り当ての推奨事項とバランス調整を示します。
- カバレッジの想定をリアルタイムで調整し、将来の採用をプランニングすることで、キャパシティのギャップに対処します。

HC ギャップ分析

- アカウントのボリューム、収益ターゲット、および傾向の履歴を分析し、HC のニーズの交渉を行います。
- ギャップを特定し、要員配置を最適化して、ファイナンス目標に対してワークフォースのキャパシティを整合させます。

トップダウンのプランニング

- HC ターゲットを階層全体に配分し、より良い意思決定のためにシナリオをシミュレートします。
- 制約を適用してリソース割り当てを最適化し、承認を合理化します。

ボトムアップのプランニング

- 採用、離職、および生産性の傾向をトラッキングし、ギャップに対処します。
- 「what-if」シナリオとダッシュボードを使用してプランニングを適合し、採用を合理化します。

販売利益プランニング

- 役割固有のコスト データを取得および集計し、促進要因を特定し、収益性を向上し、生産性と時季を考慮した動的な利益をモデル化します。
- 利用可能な予算内で販売利益をプランニングし、ファイナンス上および組織の目標に対して整合するようにします。

年内実績とプランニング

- プランニングをロックしてデータの整合性を維持し、リアルタイムでの調整のために必要に応じて再オープンします。
- スナップショットを比較し、ギャップを分析してカバレッジを最適化します。

Anaplan プラットフォームの機能

- 迅速に展開できる** ベスト プラクティスを搭載、お客様の要件に合わせて構成可能、将来のリリリースでアップグレード可能、標準的な Anaplan プラットフォーム機能によって他のユースケースにも拡張可能といった特徴があります。
- データが視覚化されている **ダッシュボード、レポート機能、分析** によって、ワークフォース、ビジネス データ、業績に関する唯一の情報源を提供します。
- ハイ パフォーマンスの計算エンジンを基盤とした「What-If」シナリオ **モデリングと多次元モデリング** を利用して、かつてない規模で計算を超高速で実行できます。
- 企業全体で、そして事業部門レベルで、業務領域とオペレーション（人事、ファイナンス、営業とマーケティング、サプライチェーン）の垣根を越えた、**連携型でアジャイルなプランニング** を行います。
- 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 SSO のサポート、データの暗号化など、**最高クラスのセキュリティ及びデータ プライバシー機能** を提供します。
- エコシステムの拡張性が高く**、API、ETL コネクタ、HCM/HR、ファイナンス、オペレーション、その他の SoR（記録のシステム）及びデータ ウェアハウスとの組み込み型の統合機能を使用して、データを単一の場所に集めて分析することができます。

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。

2,500 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。

こちらをご覧ください。 www.anaplan.com/jp

