



Laut [Gartner](#) hat mehr als die Hälfte der Vertriebsleiter kein großes Vertrauen in die Prognosegenauigkeit ihrer Organisation. Mangelnde Transparenz der Pipeline und zu wenig wirklich relevante Opportunity-Daten im CRM sind die wichtigsten Gründe dafür. Der datengestützte Ansatz von Xactly Forecasting löst diese und andere Probleme und verbessert die Genauigkeit der Vertriebsprognosen. Mit Xactly Forecasting können Vertriebsleiter die Umsatzvorhersagbarkeit verbessern und dafür sorgen, dass der Vertriebsprozess konsistent ausgeführt wird.

DIE PIPELINE-TRANSPARENZ DURCH DYNAMISCHES HEALTH-SCORING VERBESSERN

Vertriebsleiter und Vertriebsinnendienst können den Zustand der Vertriebspipeline mithilfe intuitiver Pipeline-Ansichten genau überwachen, die sonst in CRMs nicht zur Verfügung stehen. Vertriebsteams können datengestützte Health-Scores auf der Ebene von Opportunities verwenden, um jeden Geschäftsabschluss besser zu evaluieren, während intelligente Benachrichtigungen Vertriebsmitarbeiter und Manager auf Opportunities aufmerksam machen, deren Erfolg gefährdet ist.

DIE GENAUIGKEIT VON VERTRIEBSVORHERSAGEN MIT MEHRSTUFIGEN, KI-GESTÜTZTEN PROGNOSEN ERHÖHEN

Erfassen und analysieren Sie detaillierte mehrstufige Prognosen. Verbringen Sie weniger Zeit mit der Erstellung und Aktualisierung von Berichten und mehr Zeit mit der Evaluierung und Optimierung Ihrer Vertriebsstrategie. Mit Xactly Forecasting können Vertriebsleiter und Führungskräfte nachverfolgen, wie sich Geschäftsabschlüsse entlang des Vertriebszyklus entwickeln und wie sich die Pipeline über einen bestimmten Zeitraum verändert, während die integrierte künstliche Intelligenz (KI) und das maschinelle Lernen (ML) die Genauigkeit der Vertriebsprognosen auf jeder Ebene der Vertriebshierarchie verbessert.

DAS VERHALTEN DER VERTRIEBSMITARBEITER MIT PRÄSKRIPTIVER ANALYSE BEEINFLUSSEN

Auf dem Weg bis zum Geschäftsabschluss werden alle relevanten Opportunity-Daten automatisch von den Vertriebsmitarbeitern erfasst, um die CRM-Datenhygiene zu verbessern. Xactly Forecasting empfiehlt den Vertriebsmitarbeitern außerdem bei jeder Opportunity „die jeweils nächsten optimalen Maßnahmen“ zu ergreifen, die erfolgreichen Vertriebsstrategien entsprechen. Darüber hinaus tragen KI-gesteuerte Coaching-Informationen kontinuierlich dazu bei, die Leistung eines Vertriebsmitarbeiters zu verbessern, um den Gesamterfolg des Unternehmens sicherzustellen.

PROVISIONSAUFWENDUNGEN PRÄZISE VORHERSAGEN, UM RISIKEN ZU MINDERN

KI-optimierte Vertriebsprognosen ermöglichen es der Finanzabteilung, genauere Vorhersagen über Provisionsaufwendungen zu treffen. Nutzen Sie vorkonfigurierte Provisionspläne und die gegenwärtige Quotenerfüllung, um mehrere Modelle nebeneinander zu evaluieren und zukünftige Provisionsaufwendungen genauer vorherzusagen.

DIE TEAMÜBERGREIFENDE ZUSAMMENARBEIT STÄRKEN

Eine umfassendere Pipeline-Transparenz für funktionsübergreifende Teams wie Finanzabteilung, Personalabteilung und Operations erhöht das Vertrauen in die Vertriebszahlen, verbessert die Umsatzvorhersagbarkeit und fördert eine bessere Abstimmung im gesamten Unternehmen.

ERSTKLASSIGES VERTRIEBSMANAGEMENT

Vergütungs- und Leistungsdaten aus mehr als 14 Jahren

Planung

Vertriebskapazität
Vorhersagen
Quotenzuteilung
Gebietsanpassung und -optimierung

Umsetzung

Provisionsmanagement
Provisionskostenabrechnung

Optimierung

Vertriebsanalyse
Coaching zur Quotenerfüllung
Management der Vertriebsziele

KI-PLATTFORM FÜR DAS VERTRIEBSMANAGEMENT

 Xactly Connect

CRM CPQ ERP HCM

All das unterstützt durch den erstklassigen Kundendienst und Support von Xactly

PLANUNG

Optimieren und straffen Sie Ihre Prozesse zur Vertriebsplanung, einschließlich Gebiets-, Quoten- und Personalplanung, Gestaltung der leistungsabhängigen Vergütung und Vorhersagen von abgegrenzten Schulden (Accruals)

- **Steigern Sie Ihre Produktivität** – indem Sie weniger Zeit für die Gebietsplanung benötigen und dank kompakter und reiseeffizienter Gebiete mehr Zeit für den Vertrieb haben
- **Schaffen Sie Vertrauen** – dank fehlerfreier Provisionszahlungen und datengesteuerter Gebietsplanung
- **Verbessern Sie die Vorhersagegenauigkeit** – durch schnelles Erstellen verschiedener Provisionsvorhersagen je nach Geschäftsabschluss

UMSETZUNG

Erzielen Sie mit einem motivierten und engagierten Vertriebsteam höhere Wachstumsraten und sorgen Sie dafür, dass kritische Prozesse mithilfe von Provisionsmanagement (ICM) und Provisionskostenabrechnung schneller und präziser umgesetzt werden

- **Erstellen Sie korrekte Finanzprognosen** – dank eines besseren Überblicks über die Provisionsdaten Ihres Unternehmens
- **Maximieren Sie den ROI Ihrer SPM-Lösungen** – mit auf Standards basierenden Datenintegrationsfunktionen, die sich nahtlos in Ihre bestehende Infrastruktur einfügen
- **Automatisieren Sie zentrale Geschäftsabläufe** – um die Effizienz zu steigern, die Abstimmung im Unternehmen zu verbessern und Fehler zu vermeiden

OPTIMIERUNG

Dank KI und ML können Sie die Leistung Ihrer Vertriebsorganisation optimieren und auf der Basis von Gehalts- und Leistungsdaten aus über 14 Jahren eine Erfolg versprechende Vorgehensweise entwickeln

- **Steigern Sie die Produktivität Ihres Vertriebs** – dank eines umfassenden Überblicks über die Funktionsfähigkeit und Performance Ihres Vertriebsteams, um gegebenenfalls Anpassungen vorzunehmen
- **Erkennen Sie Risikofaktoren frühzeitig** – prognostizieren Sie Fluktuationen bei Vertriebsmitarbeitern, Cluster mit unterdurchschnittlicher Leistung und Veränderungen bei den Vertriebskennzahlen
- **Steigern Sie die Effektivität von Coachings** – mit individuellen Leistungseinschätzungen, wie z. B. Vergleichen der Quotenerreichung über die Jahre und Zugriff auf Vergleiche des Stacked-Rankings (Mitarbeiterbeurteilungssystem)