



Selon [Gartner](#), plus de la moitié des responsables des ventes ne pensent pas que les prévisions de leur entreprise soient exactes. Cela s'explique en grande partie par le manque de visibilité du pipeline et le manque de données d'opportunité pertinentes de leur CRM. L'approche de Xactly Forecasting basée sur les données résout ces problèmes et bien d'autres encore dans le but d'améliorer la précision des prévisions de vente. Avec Xactly Forecasting, les responsables des ventes peuvent mieux estimer les revenus et assurer une exécution cohérente des processus de vente au sein de leur entreprise.

## AMÉLIORER LA VISIBILITÉ DU PIPELINE GRÂCE À UNE NOTATION DYNAMIQUE DE LA SANTÉ DE L'ENTREPRISE

Les responsables des ventes et les équipes des opérations commerciales peuvent suivre de près l'état du pipeline des ventes grâce à des vues intuitives du pipeline, qui ne seraient pas disponibles autrement avec les CRM. Les équipes de vente peuvent utiliser des scores de santé basés sur des données et des opportunités pour mieux évaluer chaque affaire, tandis que des signaux d'alerte intelligents avertissent les représentants et les gestionnaires des opportunités à risque.

## AMÉLIORER LA PRÉCISION DES PRÉVISIONS DE VENTE GRÂCE À DES PRÉVISIONS MULTI-NIVEAUX ET IA-AUGMENTÉES

Recueillez et analysez des prévisions détaillées à plusieurs niveaux. Passez moins de temps à établir et à mettre à jour des rapports et plus de temps à évaluer et à améliorer votre stratégie de vente. Grâce à Xactly Forecasting, les directeurs et responsables commerciaux peuvent voir clairement la progression des affaires tout au long du cycle de vente et les changements dans le pipeline sur une période donnée, tandis que l'intelligence artificielle (IA)/apprentissage automatique (ML) intégrés améliorent la précision des prévisions de vente à chaque niveau de la hiérarchie des ventes.

## L'ANALYSE NORMATIVE POUR INFLUENCER LE COMPORTEMENT DES REPRÉSENTANTS

Au fur et à mesure de l'avancement des affaires, les données d'opportunité pertinentes sont automatiquement saisies par les représentants afin d'améliorer la qualité de la gestion de la relation client. Xactly Forecasting guide également les vendeurs afin qu'ils prennent les "meilleures mesures pour la suite" à chaque opportunité pour se conformer aux stratégies de vente gagnantes. De plus, les informations de coaching basées sur l'intelligence artificielle aident à améliorer en permanence les performances de vente d'un représentant pour assurer le succès global de l'entreprise.

## PRÉVOIR AVEC PRÉCISION LES FRAIS DE COMMISSION POUR ATTÉNUER LES RISQUES

Les prévisions de ventes optimisées par AI permettent aux équipes des finances d'accroître la précision des prévisions de dépenses de commissions. Exploitez les plans de commission prédéfinis et de l'atteinte des quotas actuels pour évaluer plusieurs modèles simultanément afin de prévoir avec plus de précision les futures dépenses de commissions.

## RENFORCER LA COLLABORATION ENTRE LES ÉQUIPES

Une plus grande visibilité du pipeline pour les équipes inter-fonctionnelles comme celles des finances, des ressources humaines et des opérations de vente renforce la confiance dans les chiffres de vente, améliore la prévisibilité des revenus et favorise un meilleur alignement au sein de l'entreprise.

## UN PILOTAGE DES PERFORMANCES COMMERCIALES D'ENVERGURE MONDIALE

Un bilan des données de paye et de performance

### Planning

Xactly AlignStar for Territory Planning, Quota, Commission Expense Forecasting, Benchmarking

### Exécution

Xactly Incent, SimplyComp, Commission Expense Accounting

### Optimisation

Xactly Objectives, Inspire, Estimator, Alignstar for Sales Management, Insight for Sales

## PLATEFORME IA DE PERFORMANCE COMMERCIALE

Xactly Connect

CRM CPQ ERP HCM

TOUT CECI ASSISTÉ PAR LE SUPPORT ET LE SERVICE D'XACTLY, RECONNUS AU NIVEAU INTERNATIONAL

### PLANNING

Rationalisez et simplifiez les méthodes de planification commerciales, dont le planning des secteurs géographiques, des quotas et des effectifs, la conception des plans de commission et la prévision des charges.

- **Augmentez votre productivité** – en réduisant le temps passé à la planification des secteurs et en gagnant du temps consacré à la vente pure, grâce à des secteurs compacts et efficaces en termes de temps de trajet.
- **Construisez une relation de confiance** – grâce à des commissions payées sans erreur et des conceptions de territoires s'appuyant sur des données précises.
- **Améliorez la précision de vos prévisions** – en calculant simplement vos prévisions de commissions lorsque les contrats changent.

### EXECUTION

Réalisez une croissance plus forte grâce à des équipes motivées et impliquées et assurez-vous que les processus stratégiques soient exécutés plus de rapidité et d'exactitude grâce à ICM et Commission Expense Accounting.

- **Provide accurate financial forecasts** – Obtenez des prévisions financières précises – grâce à un tableau plus précis des données commissions de votre entreprise
- **Maximisez le retour sur investissement de vos solutions SPM** – avec des capacités d'intégration de données à base de normes, qui s'harmonisent avec votre infrastructure existante
- **Automatisez les processus opérationnels clés** – pour augmenter l'efficacité, améliorer l'alignement et éliminer les erreurs

### OPTIMISATION

Exploitez le potentiel de l'IA (intelligence artificielle) et de l'apprentissage machine pour optimiser les performances de votre organisation commerciale, grâce à un historique de données de paye et de performances sur plus de 13 ans, qui vous permettra d'adapter votre stratégie.

- **Stimulez la productivité commerciale** – grâce à une vision globale de la santé et de la performance de vos équipes commerciales, qui vous permet de faire les ajustements nécessaires.
- **Repérez rapidement les facteurs de risque** – prédir la défection des commerciaux, les noyaux de sous-performance, et les changements dans les indicateurs de vente.
- **Rendez le coaching plus efficace** – avec des bilans de performance individualisés, tels que des comparaisons de réalisation d'objectifs d'une année sur l'autre et l'accès à des tableaux de classement donnant lieu à des récompenses