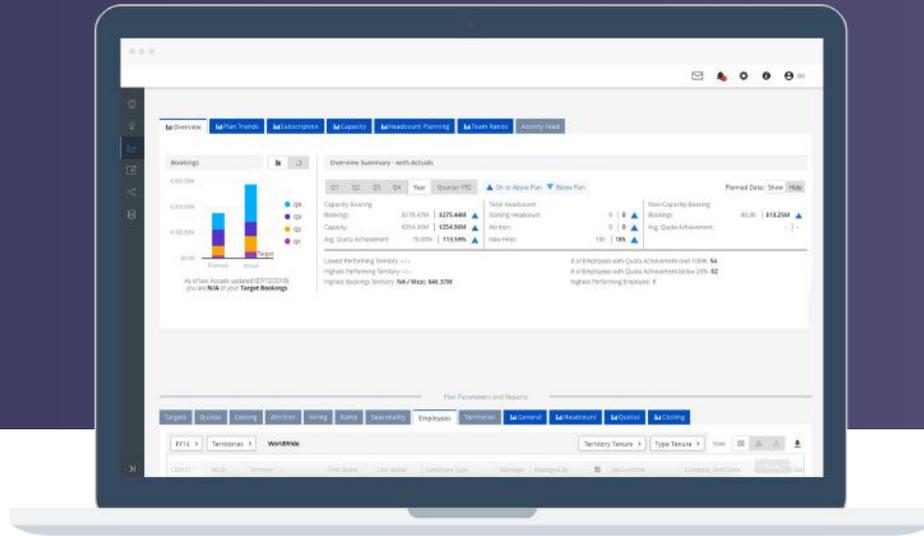


# Xactly Sales Planning



Die auf Künstlicher Intelligenz (KI) basierende Lösung zur Ressourcenplanung von Xactly vereinfacht das Kapazitäts- und Quotenmanagement und stellt gleichzeitig datengesteuerte Informationen zur Unterstützung der laufenden und strategischen Vertriebsplanung bereit.

## KAPAZITÄTSMANAGEMENT

Bestimmen Sie die geeignete Anzahl und Art der Ressourcen, die Sie für die Erreichung Ihrer Vertriebsziele benötigen. Nutzen Sie Künstliche Intelligenz zur Vorhersage der Produktivität und der zu erwartenden Performance der Vertriebsmitarbeiter, um die Zielvorgaben „von oben“ mit der Kapazität „von unten“ in Einklang zu bringen. Stellen Sie mithilfe historischer Auswahl- und Ramp-up-Daten sicher, dass Sie die richtige Person zur richtigen Zeit einstellen.

## QUOTENMANAGEMENT

Achten Sie darauf, dass Sie ausgewogene und realistische Quoten festlegen, um die Vertriebsleistung zu fördern. Verteilen Sie Unternehmensziele auf Gebiete, Produkte, Geschäftssegmente und Vertriebsrollen. Überprüfen Sie mithilfe des integrierten Reportings kontinuierlich Ihre Annahmen zu Quotengröße und angestrebtem Ergebnis.

## SIMULATION VON SZENARIEN

Erstellen Sie Momentaufnahmen Ihres Plans, um „Was-wäre-wenn“-Szenarien und monatliche Prognosen zu erstellen. Analysieren Sie mit vorkonfigurierten KPIs und Dashboards, die historische und Echtzeitdaten integrieren, proaktiv verschiedene Messgrößen, um Problembereiche schneller zu korrigieren.

## VOLL INTEGRIERTE KI-PLATTFORM FÜR DAS VERTRIEBSMANAGEMENT

Brechen Sie Betriebsilos auf und nutzen Sie dank einer integrierten und automatisierten KI-Plattform für das Vertriebsmanagement das volle Potenzial Ihrer Daten. Xactly ist vollständig mit Ihrem bestehendem CRM integriert und bietet alle Tools, die Sie für die Planung, Umsetzung und Optimierung Ihres Vertriebsmanagements (SPM) benötigen.

*Prozesse straffen, geschäftskritische Unternehmensziele abstimmen und die Leistung steigern*

# 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)