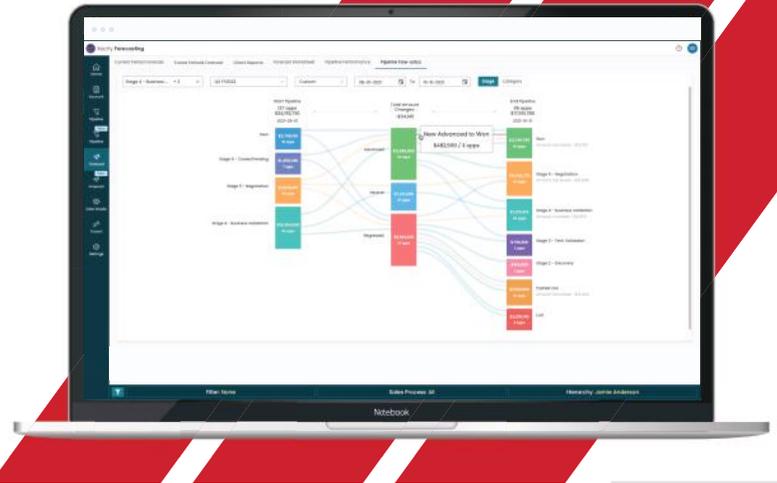


Analyse des pipelines et prévision des ventes

Associez une exécution des ventes cohérente et une prédiction précise à l'aide d'analyses des pipelines fondées sur les données



Selon Gartner, plus de la moitié des responsables des ventes ont peu confiance en la fiabilité des prévisions de leur organisation. De nombreux facteurs entrent en jeu, notamment la visibilité limitée du pipeline, un manque de données pertinentes dans le système CRM et des processus manuels chronophages et sujets aux erreurs.

Xactly Forecasting est conçu spécialement pour répondre à ces difficultés en fournissant des prévisions plus précises et en aidant les responsables des ventes à améliorer la prédictibilité des revenus et à exécuter des processus de ventes cohérents.

FORMALISEZ LES PROCESSUS DE PRÉVISION POUR TRAITER UN GRAND NOMBRE DE DONNÉES

Structurez les processus de prévision via une configuration simple pour répondre aux besoins des commerciaux afin de permettre aux responsables des ventes et des revenus :

- ▶ de déceler les risques liés aux opportunités dès le début du processus de ventes grâce aux données ;
- ▶ d'optimiser la visibilité du pipeline et la prédictibilité des revenus pour les équipes transverses telles que les finances, les RH et les opérations afin d'augmenter la confiance dans les chiffres de ventes.

OPTIMISEZ LA PRÉCISION DE VOS PRÉVISIONS GRÂCE À L'IA

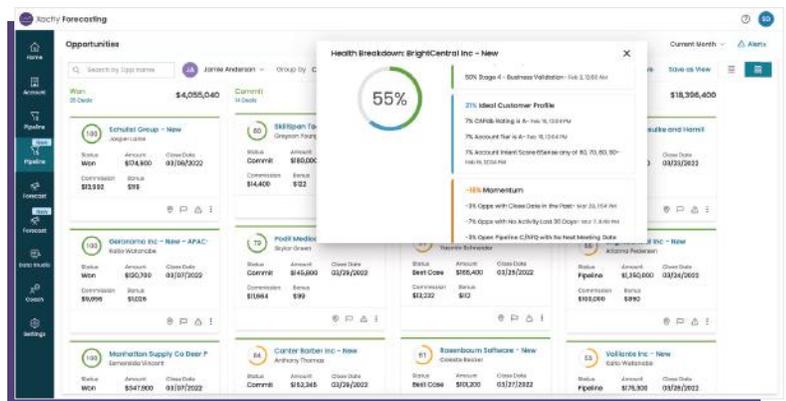
Créez des rapports personnalisés, interactifs et hiérarchiques pour l'ensemble des équipes, des produits ou des types de revenus afin d'obtenir une compréhension plus précise et transparente de votre pipeline. Ainsi, vous pourrez :

- ▶ visualiser la progression des dossiers tout au long du cycle de vente et comprendre les changements au cours de périodes spécifiques ;
- ▶ améliorer les prévisions de ventes pour tous les niveaux de l'entreprise au moyen d'indicateurs d'apprentissage automatique (ML) adaptés à votre organisation.

AMÉLIOREZ L'ANALYSE DU PIPELINE GRÂCE À UN SCORE DE CONFIANCE DYNAMIQUE

Permettre aux équipes des ventes et opérations de surveiller l'état du pipeline des ventes à l'aide de filtres permettant de trier et d'identifier rapidement les données nécessaires pour :

- ▶ prédire les opportunités les mieux avancées grâce aux capacités d'intelligence artificielle et identifier les facteurs clés de succès ;
- ▶ évaluer et élaborer les stratégies pour chaque opportunité grâce aux « scores de réussite » de l'opportunité, à l'analyse du processus de vente et de sentiments, etc.

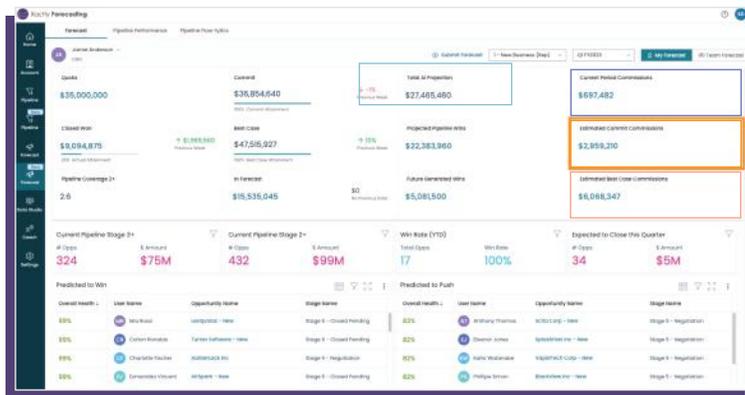




PRÉVOYEZ LES COMMISSIONS AINSI QUE LES MOUVEMENTS DU PIPELINE

Automatisez les processus impliqués dans la prévision des revenus de commissions en associant la puissance de Xactly Incent et de Xactly Forecasting pour répondre aux changements du pipeline, aux variations des revenus et aux coûts associés. Ainsi, vous pourrez :

- ▶ permettre aux équipes finances de prédire des modèles financiers plus régulièrement et de visualiser clairement les commissions potentielles en plus des données du pipeline de revenus ;
- ▶ fournir aux équipes l'aperçu de leurs commissions potentielles pour créer un sentiment de motivation.



>80 %
des organisations de vente n'ont PAS une précision de prévision supérieure à 75 %.
[Miller Heiman Group](#)

~67 %
des organisations de vente n'ont PAS formalisé leur approche en matière de prévisions.
[Miller Heiman Group](#)

SEULS 6 %
des chefs des ventes sont assurés qu'ils atteindront leurs objectifs.
[Gartner](#)

Pourquoi utiliser Xactly Forecasting ?

Xactly sait à quel point il est important de rassembler les capacités opérationnelles et d'intelligence pour favoriser la réussite des opérations de revenus. C'est pourquoi nous avons créé Intelligent Revenue Platform, qui regroupe les fonctions de planification, de performance et de prédiction dans une plateforme unique cohérente.

Les clients Xactly Forecasting, un composant d'Intelligent Revenue Platform, ont accès à l'ensemble de notre gamme, ce qui leur permet d'obtenir des plans plus précis, des primes plus efficaces et des perspectives basées sur les données pour renforcer leur confiance en leur pipeline.

« Nous sommes passés de prévisions au mieux de nos efforts à un taux de précision de quasi 100 %. Outre l'augmentation de la précision des prévisions des ventes, nous sommes entendus et extrêmement bien traités. Les relations sont importantes, et nous n'avons par conséquent jamais cherché une autre solution de prévisions. »

KEITH ROBINSON

Responsable des ventes internes, MetaCompliance



>> EN SAVOIR PLUS <<

Pour en savoir plus sur Xactly Forecasting, visitez notre site Web sur xactlycorp.com et demandez une démonstration.

À PROPOS DE XACTLY

Xactly a aidé des milliers d'entreprises et des millions de vendeurs et de commerciaux à travers le monde à dépasser leurs objectifs de ventes. Grâce aux solutions de Xactly, la direction se projette au-delà du trimestre en cours et pérennise sa croissance à long terme.

Xactly Intelligent Revenue Platform associe l'intelligence artificielle avec 17 ans de données propriétaires. Les analyses de sentiment, les processus et les tendances sont combinés pour créer des prévisions automatisées. De plus, la plateforme permet d'accélérer la mise en œuvre de plans de revenus/ventes, de quotas et d'améliorations l'organisation des territoires. Et grâce à sa capacité de calcul, même pour les plans de rémunération les plus complexes, les directions des ventes restent motivées et focalisées. Tout ceci fait de Xactly Intelligent Revenue Platform la seule solution qui aligne le comportement des vendeurs/commerciaux sur la stratégie de l'entreprise pour créer une organisation résiliente, prévisible et rentable.

