



セールスプランニング&パフォーマンスマネジメント

Deloitte と Anaplan による提供

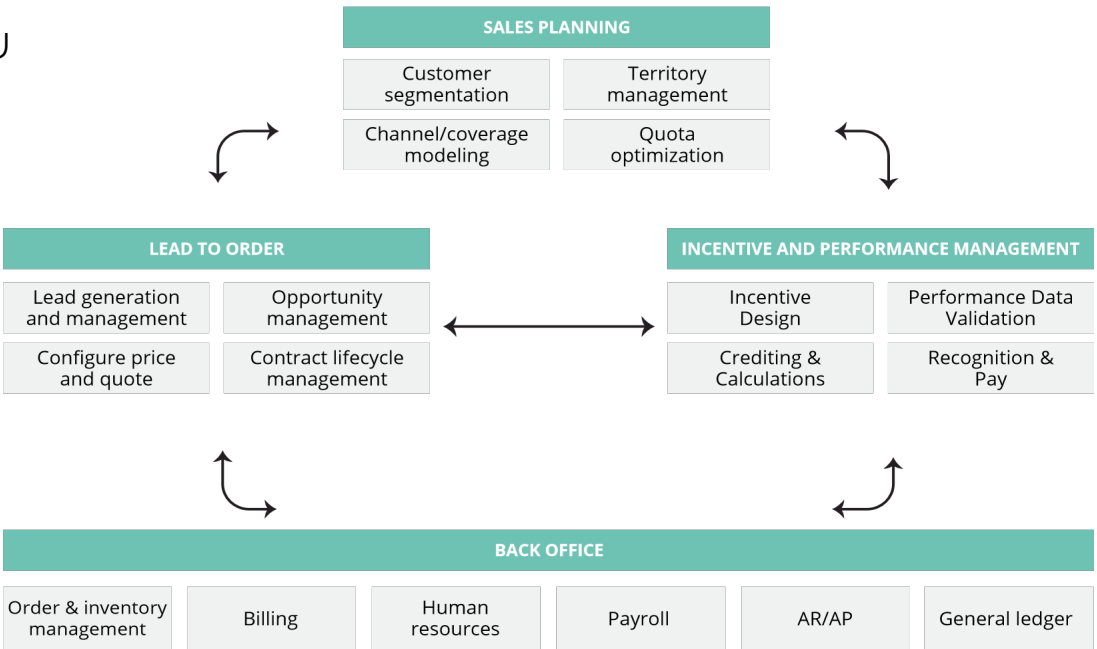
「計画から支払い」エコシステム（クォータ、テリトリー、CRM、インセンティブ報酬）全体にわたるデータのシームレスな統合

シームレスなプロセス、テクノロジー、データ、アナリティクスを通じて真のコネクテッドセールスプランニングを推進できる企業は、以下を達成できます：

- 市場投入までのスピード向上（計画サイクルが2～5 倍速く）
- 運用費用の削減（規模に応じて数百万ドル単位）
- 販売コストの削減(インセンティブ支出が 5～10%削減)
- 収益成長(重点分野で3～10%増加)

リーディングカンパニーが真のコネクテッドセールスプランニングを推進する統合ソリューションを持つべき時期は、まさに今（あるいは既に遅いくらい）です。

Deloitte の Sales Planning & Performance Management（SPPM）ソリューションはまさにその目的に応えます。Deloitte の各チームが結集し、クラウドベースのセールスプランニング、支払い、実行プラットフォーム間でデータを受け渡すためのエンドツーエンド統合セットを事前構築しました。



Deloitte と Anaplan によるセールスプランニングとパフォーマンスマネジメント

組織の営業戦略の計画と実行方法を変革するための、クラウドアプリケーションと統合の強力な組み合わせ：

-  テリトリー&クォータ管理（Anaplan による提供）
-  報酬・クレジット管理（Anaplan による提供）
-  CRM（Salesforce による提供）
-  自動データフロー

SPPM ソリューションは、営業組織全体および複数のステークホルダー（営業リーダー、営業オペレーションプランナー、営業報酬管理者、フィールドセールス、フィールドセールスマネジメントなど）にわたって価値を引き出すことができます。

	営業財務およびオペレーション計画 ・地理的クォータ目標のトップダウンおよびボトムアップ設定 ・ヘッドカウントカパレτζのキャパシティプランニング ・アカウントのセグメンテーションおよびスコアリング
	営業チームのシフト編成と管理 担当者を販売する製品に関連付け、報酬プランに登録することで管理
	テリトリープランニングとアカウント割り当て ・共同作業でプロファイルベースのテリトリー（例：地理的、業界別など）を計画・作成し、担当者をテリトリーやアカウントに割り当てる ・アカウントの割り当てに基づいて CRM 内の商談機会を閲覧
	営業組織とのクォータ目標最終決定 ・ボトムアップのアカウントポテンシャルに基づき、担当者ごとの最適化されたクォータを表示し、営業マネジメントとともに「現場」知識を適用 ・設定されたクォータが営業目標と結びついていることを確実に ・必要な情報を含む適切な承認プロセスを通じて担当者向けセールスレターを作成し、公式な計画、クォータ、割り当てとして会計年度の文書化を行う
	報酬とクレジット管理 ビジネス目標に関連した報酬プランの作成 担当者への正確かつタイムリーなクレジット付与と支払い
	継続的な運用と分析 クォータの継続的かつ年初来ベースでのトラッキング 外部・内部要因に基づく年度内のシフト編成、割り当て、目標の調整

マーケティング計画ソリューション

Anaplan のクラウドベースプラットフォームは、計画、予算策定、キャンペーンからリードサイクル、マーケティング資産のよりスマートな活用、グローバルな顧客エンゲージメントプラットフォームの構築など、基盤となるマーケティング機能を構築することで、デジタルマーケティングの近代化に合わせてカスタマイズできます。キャンペーン管理やリードジェネレーションモジュールを Anaplan と連携させることで、効率的で顧客中心のデジタルマーケティング施策を計画・展開できます。シームレスなコネクテッドプランニングを通じて、キャンペーンの ROI をリアルタイムで分析・評価できます。

SPPM の主な利点

- 業界を問わない営業計画およびパフォーマンス管理**
このソリューションは業界を問わず活用でき、クライアント独自のニーズや営業計画、パフォーマンス管理プロセスに合わせてカスタマイズ可能です。
- クラウドベースのテクニカルエクスペリエンス**
計画やパフォーマンス管理から CRM、自動統合まで、SPPM ソリューションは最高水準のクラウドベースソリューションを活用し、最も効率的なエンド・ツー・エンドプロセスと強化されたユーザー体験を提供します。
- 迅速な導入と即時アクセス**
クラウドベースの SPPM ソリューションは、導入とトレーニングの時間を短縮し、営業計画の構築や必要なセールスレターの作成を迅速に行うことで、営業チームの立ち上げを加速します。
- コラボレーションの拡大**
システム間の統合により、営業計画、財務、報酬、分析、アカウント管理チームが協力し、組織全体の効率性と透明性を向上させます。
- 組織へのコミットメント**
営業計画およびパフォーマンス管理における Deloitte の市場リーダーシップと、Anaplan、SAP、その他クラウドベースシステムとの戦略的長期関係により、Deloitte は現在だけでなく将来にわたって、クライアントの営業計画・パフォーマンス管理イノベーションへの取り組みをお約束します。

Deloitte 独自のアクセラレーター

- **営業オペレーション計画**
- **テリトリープランニング & 管理**
- **営業報酬分析**
- **営業コミッション計算**

マーケティング計画ソリューション

Anaplan のクラウドベースプラットフォームは、計画、予算策定、キャンペーンからリードサイクル、マーケティング資産のよりスマートな活用、グローバルな顧客エンゲージメントプラットフォームの構築など、基盤となるマーケティング機能を構築することで、デジタルマーケティングの近代化に合わせてカスタマイズできます。キャンペーン管理やリードジェネレーションモジュールを Anaplan と連携させることで、効率的で顧客中心のデジタルマーケティング施策を計画・展開できます。シームレスなコネクテッドプランニングを通じて、キャンペーンの ROI をリアルタイムで分析・評価できます。

営業組織にとっての主要な質問：

- 営業チームの ROI を最適化するにはどうすればよいか？
- チームが目標を達成し、さらに上回るように促進するにはどうすればよいか？
- 担当者が適切な量の製品を適切な顧客に販売することに集中させるにはどうすればよいか？
- 営業目標の達成に向けて順調かどうかをどのように把握するか？
- 計画から支払いまでのプロセスに透明性を持たせるにはどうすればよいか？

デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイトネットワークのメンバーである会社デロイト トーマツ グループならびにそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、合同会社デロイト トーマツ、デロイト トーマツ税理士法人および DT 弁護士法人を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従いプロフェッショナルサービスを提供しています。また、国内 30 都市以上に 2 万人超の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト、www.deloitte.com/jp をご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、Deloitte Touche Tohmatsu Limited（“Deloitte Global”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイトネットワーク”）のひとつまたは複数を指します。Deloitte Global ならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。Deloitte Global およびその各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてののみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。Deloitte Global はクライアントへのサービス提供を行いません。詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

デロイト アジア パシフィック リミテッドは保証有限責任会社であり、Deloitte Global のメンバーファームです。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィックにおける 100 を超える都市（オーランド、バンコク、北京、ベンガルール、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、ムンバイ、ニューデリー、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む）にてサービスを提供しています。

Deloitte（デロイト）は、最先端のプロフェッショナルサービスを、Fortune Global 500®の約 9 割の企業や多数のプライベート（非公開）企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの変革と繁栄を促進することで、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来 180 年の歴史を有し、150 を超える国・地域にわたって活動を展開しています。“Making an impact that matters”をパーパス（存在理由）として標榜するデロイトの約 46 万人の人材の活動の詳細については、www.deloitte.com をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、Deloitte Touche Tohmatsu Limited（“Deloitte Global”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイトネットワーク”）が本資料をもって専門的な助言やサービスを提供するものではありません。皆様の財務または事業に影響を与えるような意思決定または行動をされる前に、適切な専門家にご相談ください。本資料における情報の正確性や完全性に関して、いかなる表明、保証または確約（明示・黙示を問いません）をするものではありません。また Deloitte Global、そのメンバーファーム、関係法人、社員・職員または代理人のいずれも、本資料に依拠した人に関係して直接または間接に発生したいかなる損失および損害に対しても責任を負いません。Deloitte Global ならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。