



Workday Adaptive Planning for Sales

오늘날 비즈니스 세계의 빠른 변화에 발맞추려면, 영업 운영 팀과 임원진이 계획 및 분석에 더 나은 도구를 사용해야 합니다. 영업 팀에는 계획 정확성과 프로세스를 개선하고 업무 영역 간 상호 의존 관계성에 관한 인사이트를 제공할 수 있는 강력한 솔루션이 필요합니다. Workday Adaptive Planning for Sales를 사용하는 조직은 단일 기술 플랫폼에서 더욱 효과적이고 통합된 계획을 작성할 수 있습니다.

영업 조직의 요구사항에 따라 확장 가능한 영업 계획 프로세스의 설계

Workday Adaptive Planning 솔루션에서는 전사적 차원의 원활한 협업을 통해 빠르고 손쉽게 목표를 수립하고, 리소스를 최적화하며, 타당성 있는 쿼터를 배정하고, 영업 지역을 균형적으로 설계할 수 있습니다. 효과적인 계획을 통해 비즈니스의 전 범위에서 현명하고 신속한 의사결정이 가능해집니다.



재무 팀과 함께 영업 목표 설정

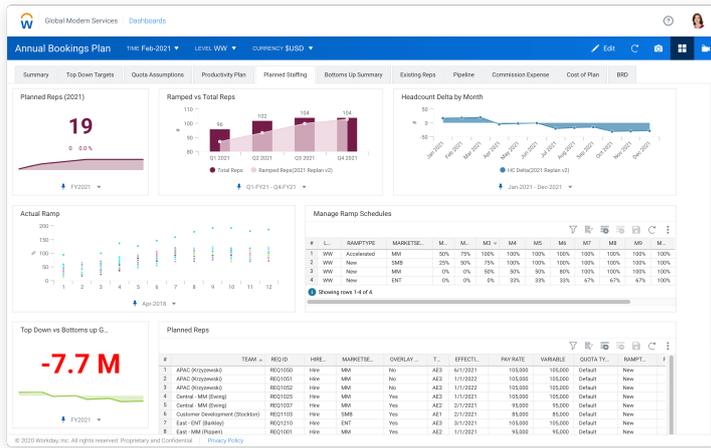
기업의 GTM(go-to-market) 전략에 관련된 시간, 지역, 제품, 기타 세분 시장에 걸쳐 영업 조직 전체에 하향식 목표를 할당합니다. 매니저 및 담당자 수준에서 목표를 초과 할당(over-assign)하여 커버리지를 보장하고 기업 계획과 관련된 위험을 완화합니다.

영업 역량 및 스태핑 세부 계획 작성

상향식 스태핑 세부 계획을 마련하여 영업 조직 전반에 걸쳐 스태핑, 확장, 축소에 대비합니다. Workday Adaptive Planning의 유연하고 사용하기 쉬운 대시보드를 통해 실시간으로 What-if 시나리오를 실행할 수 있습니다. 목표 대비 커버리지와 갭을 분석하고, 인원을 추가하고, 입사일을 조정하고, 확장에 관한 가정을 수정하고, 축소에 대비합니다. 이 모든 과정에서 영업 역량 계획에 미칠 영향을 실시간으로 확인할 수 있습니다.

주요 이점

- 공정한 데이터 중심 쿼터로 영업 생산성 및 예측 가능성 향상
- 기업 목표와 일치하도록 조직 전체에 영업 목표 배분
- 계정 및 영업 지역 스코어링, 계정 세분화, 지역/세분 시장/업종 기준 영업 지역 구성을 통해 균형 잡힌 영업 지역 설계
- 최적의 영업 지역에 최적의 담당자 배치, 비용 예측, 커버리지 갭 해소
- 빈번하게 예측 실행, 가시성 향상, 계획 프로세스 간소화
- What-if 분석으로 GTM(go-to-market) 전략 최적화
- 임베디드, 실시간 분석으로 빠르게 대응



영업 역량 및 스태핑 세부 계획 작성

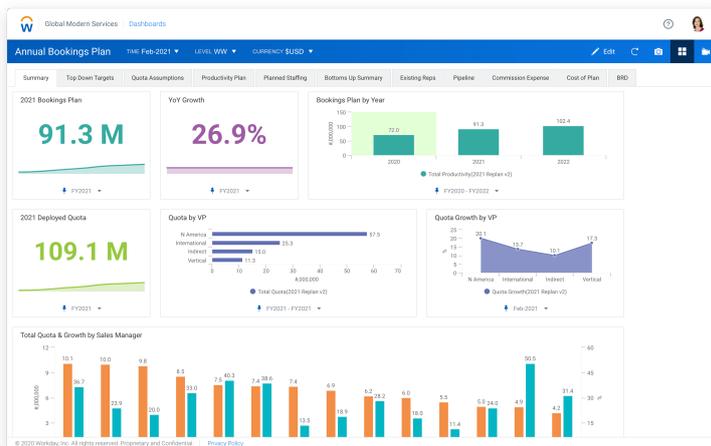
“

이제 영업 팀은 구체적인 목표 및 성공 계획을 가지고 한 해를 시작합니다.

아퀴아,
영업 계획 및 분석 부문
Senior Manager

쿼터 분석, 생성, 관리

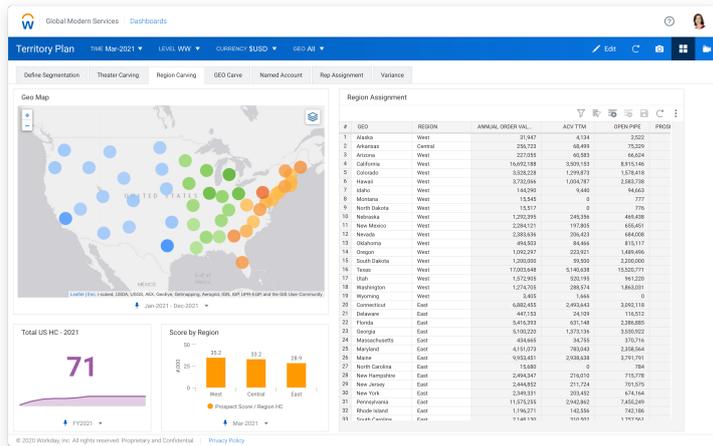
쿼터가 너무 높으면 담당자의 의욕이 사라지고, 너무 낮으면 성장이 저조해집니다. 실현 가능성이 없는 쿼터 계획 문서를 보내기보다는 유연한 템플릿을 사용하여 담당자, 역할 또는 세그먼트별로 쿼터를 입력하고 관리합니다. 실시간 쿼터 커버리지를 시각적으로 모니터링하여 목표를 달성하기에 충분한 역량이 있는지 확인합니다. 담당자별로 성과를 추적하여 CRM 시스템의 과거 실제값을 기준으로 미래의 가정을 검증합니다.



영업 팀의 모든 구성원을 대상으로 공정한 쿼터 계획

최적의 영업 지역 설계

Workday Adaptive Planning을 사용하면, 모든 담당자가 쿼터를 달성하게끔 영업 지역을 구성하고 최적화할 수 있습니다. CRM 및 마케팅 자동화 시스템에서 TAM, 리드, 기회, 고객 데이터 세트를 가져옵니다. 지역, 기업 규모, 업종/제품 속성을 기준으로 시장을 세분화하고 점수를 매깁니다. 명시적 지정, 지리적/세분 시장 규칙 또는 이들의 조합을 통해 영업 지역에 계정을 배분합니다. 계정 및 영업 지역의 강점을 점수화하여 각 영업 지역의 배분이 성공을 위해 집중적이고 균형적으로 이루어졌는지 확인합니다.



균형적이고 최적화된 영업 지역 지정

영업 팀과 영업 운영 팀의 중요 가치

시나리오와 실제값 비교

계획은 반복적인 과정입니다. Workday Adaptive Planning을 사용하면, 여러 시나리오를 실시간으로 실행하고 각 계획의 가정과 결과를 비교할 수 있습니다. 계획의 가정이 과거 경험에 근거하는지 확인하고, 격차와 위험을 식별합니다. 담당자별, 세분 시장별로 성과 대비 실제값의 실시간 추적이 가능하므로, 빠르게 경로를 수정하여 더 나은 결과를 얻을 수 있습니다.

영업 성과 및 예측 가능성 향상

효율적으로 쿼터를 할당하기 위해 확장, 스태핑, 실적에 관한 What-if 및 갭 분석을 활용합니다. 이로써 영업 팀이 지지할 계획을 자신 있게 마련할 수 있습니다. 능률적인 영업 예측 및 파이프라인 분석을 통해 영업 조직 전반에 걸쳐 가시성과 생산성을 향상시킵니다. Workday Adaptive Planning을 사용하면, 직관이 아닌 인사이트를 바탕으로 균형적이고 최적화된 영업 지역으로 설계하여 영업 인력을 효과적으로 배치할 수 있습니다.

공동의 참여로 프로세스 추적/관리

프로세스를 촉진하고 모니터링하여 영업 조직 전반의 효율성과 책임 의식을 높입니다. 계획 결과물을 정의한 다음 사용자에게 결과물을 지정하고 상태를 모니터링하며 종결 시까지 추적합니다. 자동으로 업데이트되는, 한눈에 볼 수 있는 그래프를 통해 작업 상태를 표시하면서 계획 활동을 순조롭게 진행합니다. HR, 영업, 재무, 기타 조직 영역에서 단일 통합 기술 플랫폼을 통해 계획을 수립하여 종합적인 계획 시나리오를 실행할 수 있습니다.



워크데이 코리아 유한회사 | 서울특별시 강남구 테헤란로 129 강남 N 타워 14 층 |
수신자 부담 전화번호 080 822 1409 | workday.com/ko

©2020. Workday, Inc. All rights reserved. Workday와 Workday 로고는 Workday, Inc.의 등록 상표입니다. 기타 모든 브랜드 및 제품 이름은 해당 소유자의 상표 또는 등록 상표입니다.
20201219-pln-da-workday-adaptive-planning-for-sales-KOKR