

Anaplan

**Mehr Agilität und
Flexibilität im Vertrieb:**

**Sales Performance
Management mit Anaplan**



Sprecher



David Sand

Executive Manager Enterprise Accounts



Jens Gebhardt

Director Solution Consulting DACH



Anaplan – die Enterprise Performance Plattform



PLAN



LISTED

NYSE



Vernetzte Planung ermöglicht die Entscheidungsfindung im gesamten Unternehmen

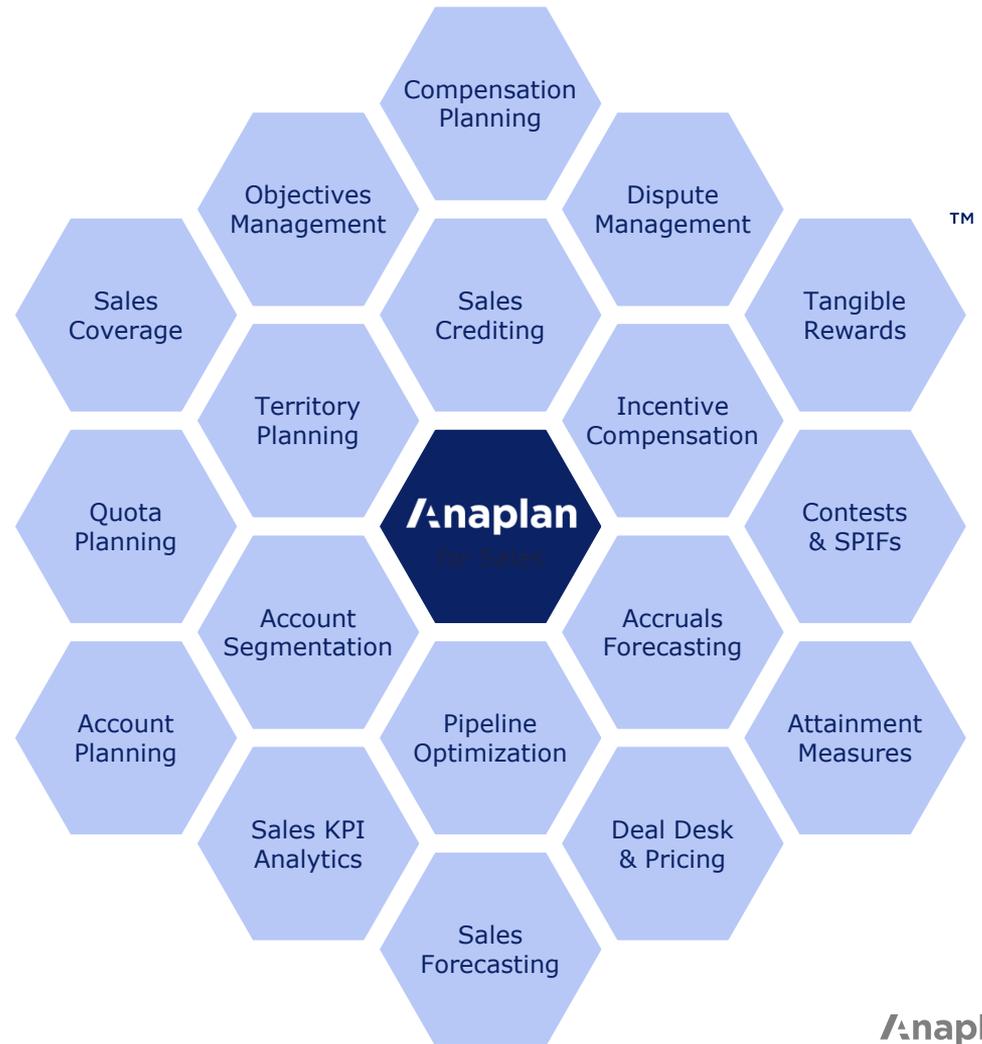
...für eine schnellere und bessere Umsetzung der Ziele und Maßnahmen

- F** Finance
- S** Sales
- SC** Supply Chain
- HR** Human Resources



Vernetzte Planung ermöglicht die Entscheidungsfindung im gesamten **Vertrieb**

...für eine schnellere und bessere
Umsetzung der Ziele und Maßnahmen



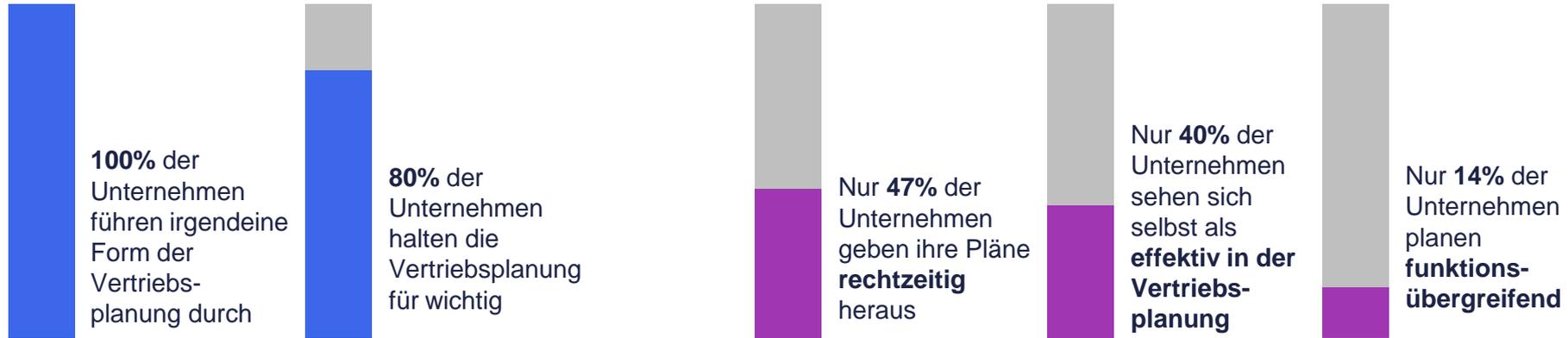
Anaplan Sales Lösungen sind führend



Alle sind sich einig, dass die Vertriebsplanung wichtig ist. Die meisten machen es aber nicht gut.



Ergebnisse der Umfrage zur Verkaufsplanung*:

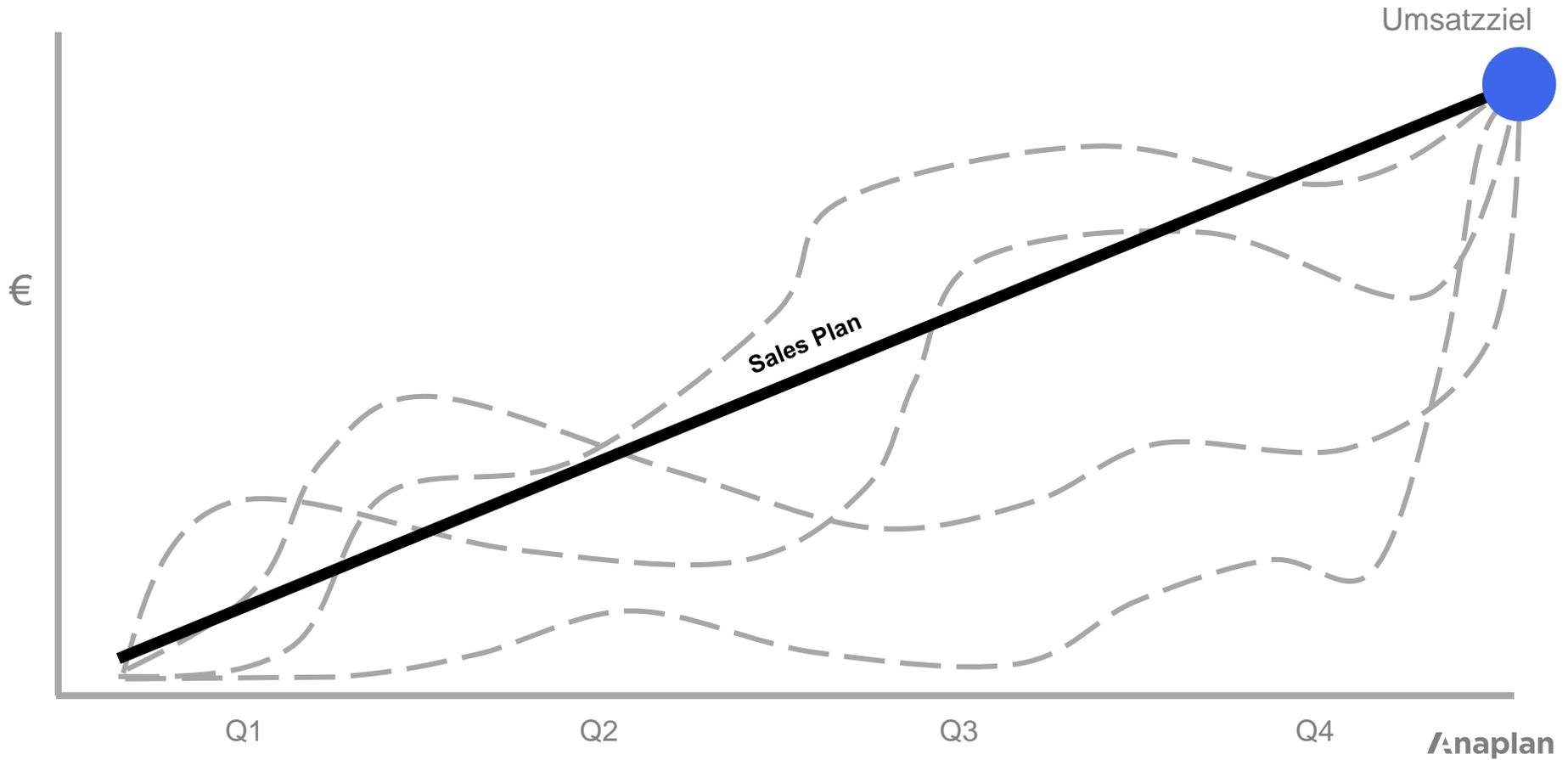


Unternehmen erkennen den Wert.

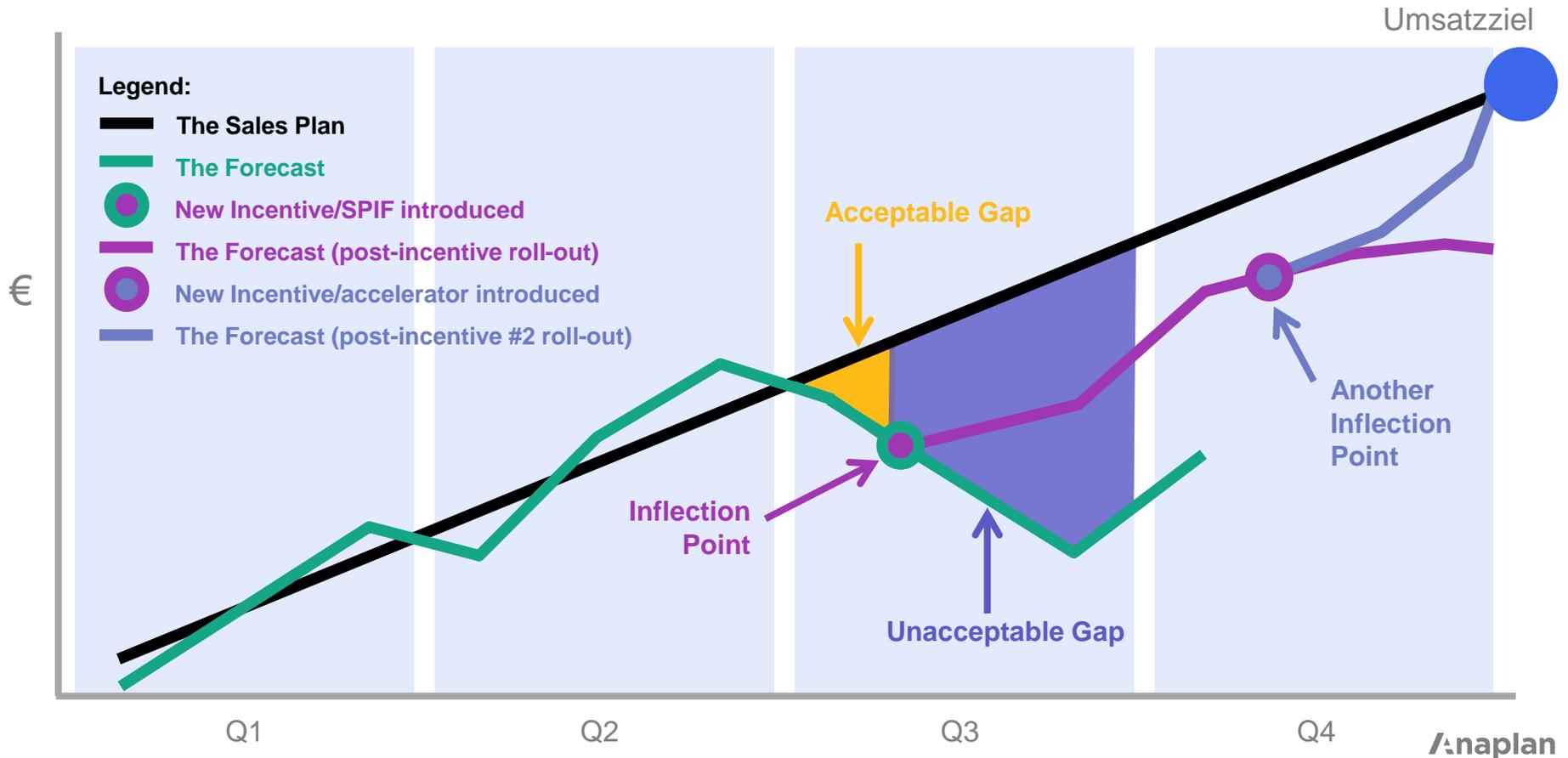
JEDOCH

Planung ist oft ein langsamer, ineffizienter Prozess.

Der Weg zum Umsatzziel



Der Weg zum Umsatzziel



Was zeichnet agile erfolgreiche Vertriebsorganisationen aus?



**Zukunftsorientierte
Entscheidungs-
findung & proaktive
Szenario-Planung**



**fach- und
bereichsübergreifende
Vernetzung sowie
intensive
Zusammenarbeit**



**Datengetriebene
Entscheidungs-
findung
&
Nutzung
moderner
Methoden**

Warum sind Anaplan Kunden agiler als ihre Wettbewerber?



Enterprise Performance & Scale

Verarbeitung & Skalierung großer Datenmengen & User-Zahlen



Zusammenarbeit in Echtzeit

Schnelle, gemeinsame Entscheidungen



Integriert

Alle Daten in einer Single- Source-of-Truth



Time-to-Value

Implementierung pro Use Case
Ø 12 Wochen



Vernetzen Ihre Planungsmodelle

Bereichsübergreifende Prognosen und Simulationen (no silos), eine gemeinsame Entscheidungsbasis



Business Owned (no code)

Fachbereiche managen Modelle eigenständig (Excel-like)



Intelligent (AI & ML)

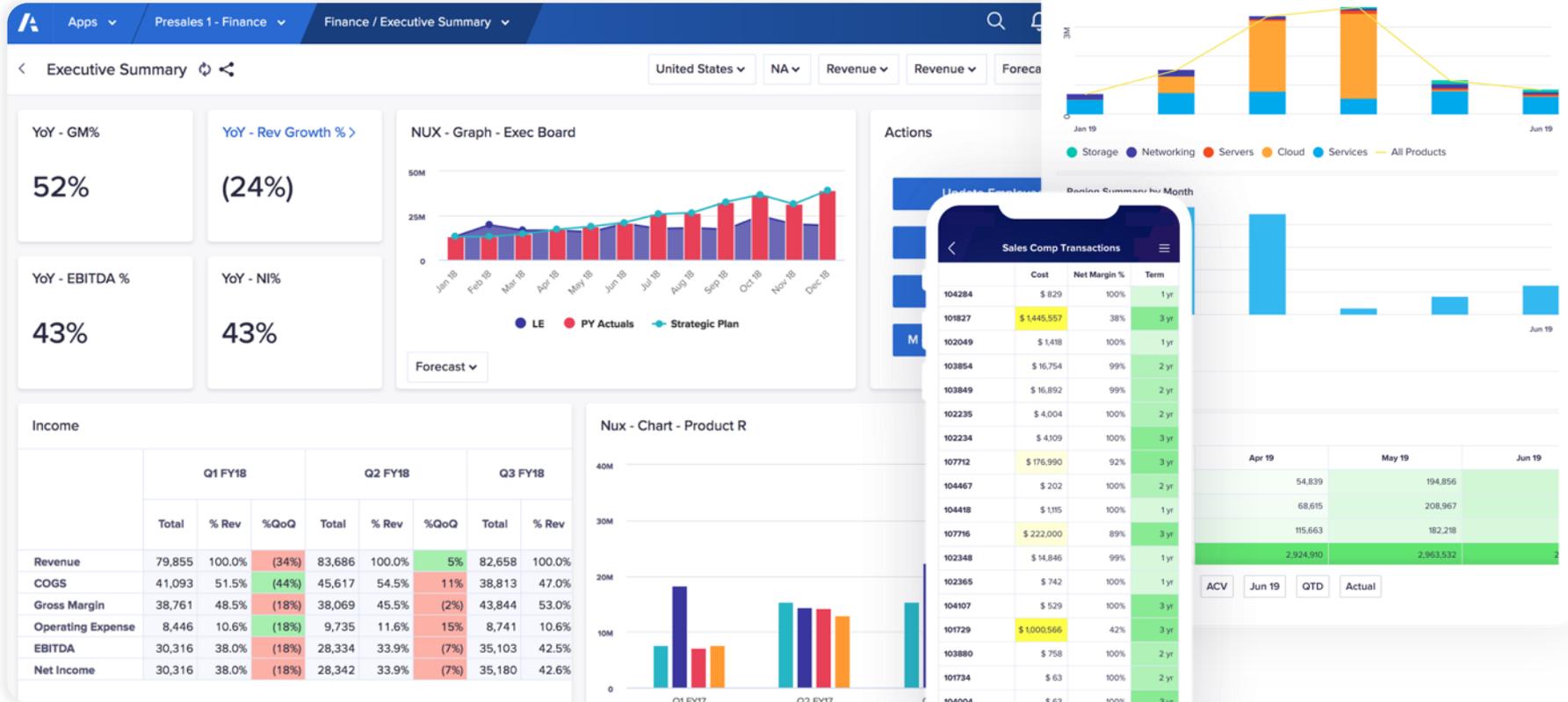
Integration von Algorithmen, externen Daten & modernen Methoden



Anaplan Community, Academy & Eco System

+180 Partner & 4000 Model Builder & 85T User

Demo – Anaplan Platform



Customer Stories



Optimierte Sales Planung

- 50% schnellere Vertriebsplanung
- 90% automatisierte Vertriebszielsetzung

“Mit Anaplan treffen wir bessere Entscheidungen, die sich in den kommenden Jahren auf den Umsatz auswirken werden.”



Quota & Performance Improvement

- Multifaktorielle, umsatzbasierte Quoten führen zu den gewünschten Verhaltensweisen
- Trendverfolgung für alle Komponenten der Verkaufsquoten

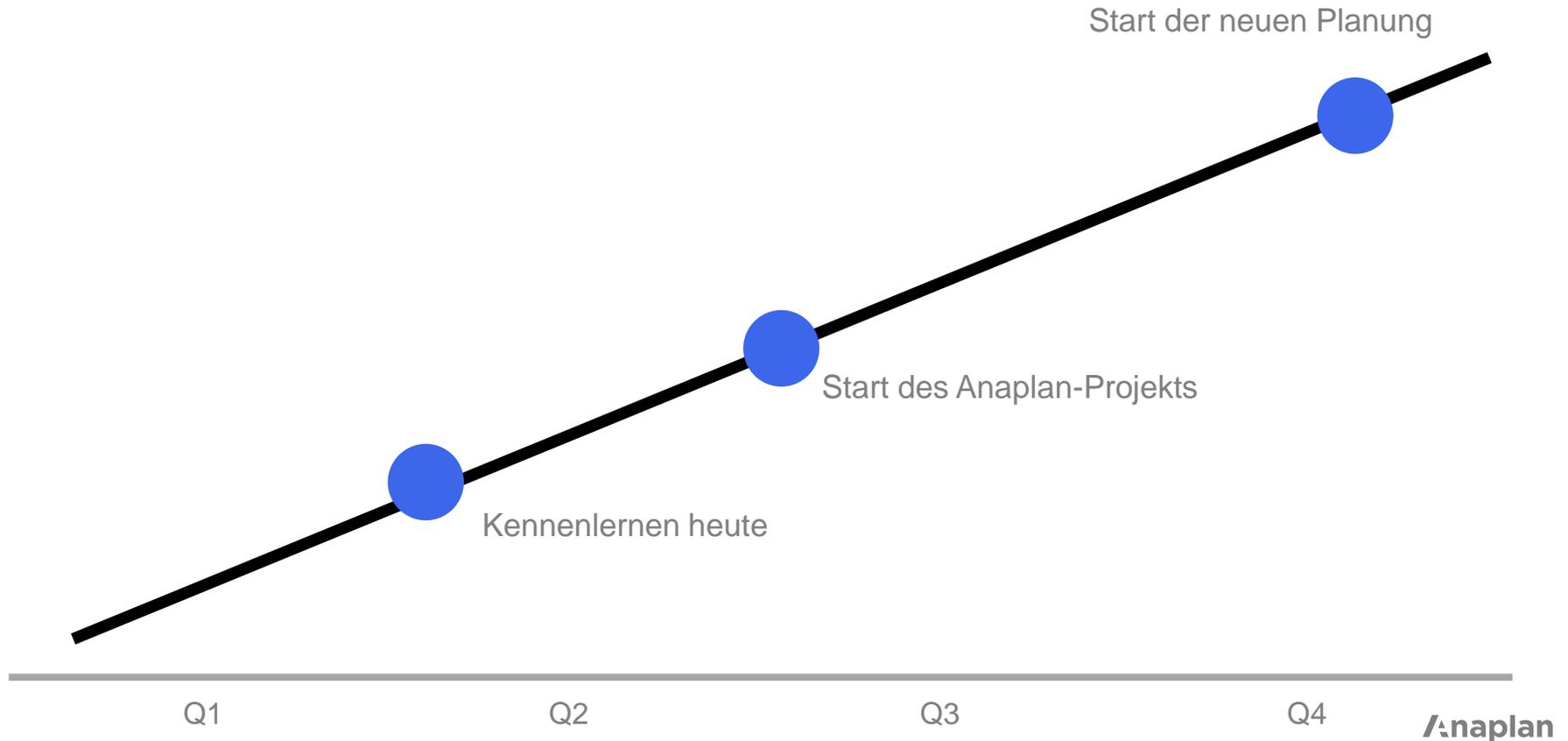
“Um Umsatzziele festzulegen, brauchten wir ein Tool wie Anaplan. Es führt kein Weg daran vorbei.”



Umgestaltung der Vertriebs- und Vergütungsplanung

“Wir schätzen, dass sich der Zeitaufwand für die Festlegung von Zielen um 70 % verringert.”

Der Weg zur agilen Vertriebsplanung







Thank you!