



## Реализованные задачи

Территориальное планирование  
Управление квотами

## Проблемы

- Планирование на базе разобщенных Excel-таблиц.
- Сложный план продаж, охватывающий 30 000 продавцов в 178 странах мира.
- Невозможность обеспечить эффективное взаимодействие 4000 менеджеров по продажам и согласовать более 380 планов продаж.
- Ограниченные возможности отслеживать перераспределение квот по всему миру
- Работа над планом продаж "сверху вниз" занимала 10 месяцев.

## Решение

- Единая облачная модель управления данными для планирования продаж.
- Глобальная структура управления и взаимодействия, позволяющая отслеживать и проверять все изменения в режиме реального времени.
- Мощные аналитические инструменты, позволяющие анализировать историю продаж и извлекать данные для оценки возможностей.
- Консолидированные и согласованные данные для планирования "снизу вверх".
- Отслеживание в режиме реального времени и оптимизация процесса внедрения на основании ключевых показателей эффективности.
- Единый актуальный план, контроль и управление которым осуществляется на основе ролевого доступа.

## Результаты одним взглядом

- Инструкции с плановым заданием по реализации продукции формируются и рассылаются за несколько дней, а не недель.
- Показатели выполнения плана и распределения квот по всему миру видны с первого дня.
- Консолидация данных о продажах занимает в 10 раз меньше времени и осуществляется всего за три дня.



## Hewlett-Packard оптимизирует процессы планирования продаж по всему миру с помощью Anaplan

### Введение

Международная компания Hewlett-Packard (HP) со штаб-квартирой в Пало-Альто, Калифорния, производит широкий спектр высокотехнологичных продуктов, среди которых устройства для печати, персональные вычислительные системы, программное обеспечение, комплектующие и системы информационно-технологической инфраструктуры. Некоторое время назад компания инициировала долгосрочный проект по преобразованию бизнес-процессов для обеспечения прибыльного роста. Одним из основных этапов преобразования стало технологическое обновление сервисов и инфраструктуры, лежащих в основе работы HP.

Учитывая, что в компании работает более 30 000 торговых представителей, которые распространяют 150 линеек продукции среди клиентов по всему миру, ключевой задачей плана по преобразованию HP стало увеличение эффективности продаж. Речь шла о повышении наглядности и эффективности процессов территориального планирования продаж и распределения квот. С этим вопросом компания обратилась в Anaplan.



За восемь лет, что я провела в HP, **я никогда не видела такого успешного начала года. И этим мы обязаны Anaplan.**



## До перехода на платформу Anaplan

До того как HP начала использовать Anaplan, существовавший на бумаге годовой план продаж существенно отличался от фактического распределения квот и территориального покрытия. Несмотря на все ресурсы, которые уходили на создание оптимальной модели поведения на рынке и распределения бюджета на глобальном уровне, использование электронных таблиц не позволяло точно предсказать ход реализации планов и отследить фактические результаты на местах. В итоге руководители отделов продаж не имели возможности контролировать фактическое распределение квот и не всегда были уверены в том, насколько выполняются их указания и охватываются ли все клиенты.

«До Anaplan мы не могли эффективно отслеживать реализацию планов на местах — мы словно смотрели в зеркало заднего вида», — говорит Сью Барсемиан, старший вице-президент по международным непрямым продажам группы компаний HP. «Весь процесс был основан на электронных таблицах. К тому времени как мы консолидировали данные от агентов на местах и перенастраивали "зеркала", компания уже входила во второй квартал финансового года».

## Поиск решения

Идентифицировать проблему, которая мешала компании развиваться в соответствии с намеченным планом, оказалось намного проще, чем найти ее успешное решение. На первых порах специалисты отдела продаж не могли найти готовое решение, которое бы соответствовало их требованиям, и даже планировали разработку собственной системы. Пока не познакомились с Anaplan.

«Чтобы решить стоящую перед нами задачу, мы начали разрабатывать собственное решение. Мы не могли найти на рынке ничего подходящего, пока не обнаружили Anaplan», — говорит Роб Фикалора, старший ИТ директор компании. «Возможности, предлагаемые Anaplan, откровенно говоря, превысили все наши ожидания и требования, на которые мы ориентировались при разработке собственного решения. Anaplan существенно расширил наши представления о процессе территориального планирования и управления квотами».

Ключевое преимущество, выгодно выделяющее Anaplan среди других решений, — это возможность моделировать и управлять большими массивами данных в режиме реального времени с невиданной ранее скоростью. Все работало за доли секунды. Это предоставило руководителям отделов продаж на местах возможность принимать непосредственное участие в процессе планирования и распределения квот. Последствия вносимых изменений моментально отображаются в общем плане и, при необходимости, специалисты могут тестировать различные «а что если...?» сценарии до тех пор, пока не найдут решение для оптимального охвата.

## Реализация и внедрение

В отличие от большинства проектов по внедрению нового программного обеспечения, которые могут длиться годами, сотни сотрудников HP полностью перенести все рабочие процессы в Anaplan спустя всего восемь месяцев, охватив при этом более 50 стран мира.

«Мы решили внедрить Anaplan во всех подразделениях одновременно, что оказалось поистине непростой задачей», — отмечает Боб Слэби, вице-президент по торговым операциям, HP. «Однако, используя ресурсы HP, Anaplan и партнеров, мы смогли быстро построить первое решение, обучить сотрудников и перевести сотни пользователей из 50 стран по всему миру на новую платформу буквально за несколько недель», — говорит Слэби.



## Преимущества

«С Anaplan мы больше не смотрим в зеркало заднего вида», — говорит Сью Барсемиан. «Мы не приступаем к активным действиям до тех пор, пока не убедимся, что наша схема работает так, как запланировано, и что нас полностью устраивает фактическое распределение квот. За восемь лет, что я провела в HP, я никогда не видела такого успешного начала года, и я уверена, что мы обязаны этим Anaplan».

Данные и статистика, получаемые в ходе использования Anaplan, дали HP возможность подробно изучить собственную модель и схему распределения квот. Раньше это было невозможно из-за того, что данные были разбросаны по электронным таблицам по всему миру.

Кроме того, Сью Барсемиан отметила значительное повышение эффективности благодаря скорости подготовки инструкций с плановым заданием по реализации продукции для торговых представителей. Возможность составить и разослать такие инструктивные письма в начале года позволила улучшить показатели продаж. Чем раньше сотрудник получает инструкцию, тем скорее он приступает к реализации своих задач. «В инструктивных письмах есть нечто такое, что будто бы говорит тебе – вот это твой план, давай же, приступай к выполнению», — отмечает она. «Раньше нашим торговым представителям приходилось ждать инструкции по два месяца. Год уже давно начался, а сотрудники все еще не знали, какие перед ними поставлены задачи».

## Что дальше?

Руководство HP уверено в том, что Anaplan позволяет сотрудникам не только работать лучше, быстрее и эффективнее, но и предоставляет доступ к ценным аналитическим данным, которые помогают качественно улучшать рабочие процессы.

«С Anaplan мы добились полной прозрачности процессов внедрения планов продаж с учетом распределения квот и территориального охвата. Это позволило нам повысить и продажи, и эффективность работы», — говорит Боб Слэби. «Нам открывается масса новых возможностей. Мы можем сравнивать планы с фактическими показателями их выполнения; создавать модели, опираясь на лучшие практики; проигрывать различные "а что если..?" сценарии, а затем выбирать самые удачные. Anaplan помогает нам превратить процесс планирования продаж из искусства в точную науку».

## О компании Anaplan

Anaplan – облачное решение нового поколения для финансового и операционного планирования, управления продажами и кадровыми ресурсами. Мы создали самую передовую облачную платформу, чтобы помочь вам планировать, анализировать и взаимодействовать в режиме реального времени. Оперейдите события, моделируйте любые изменения и вносите корректировки на лету – просто, быстро и на любых объемах данных. С помощью Anaplan вы, ваши аналитики, менеджмент и другие сотрудники сможете быстро и эффективно адаптироваться к любым внутренним и внешним изменениям. Anaplan — частная компания со штаб-квартирой в Сан-Франциско и офисами на 4 континентах. Больше информации на [www.anaplan.ru](http://www.anaplan.ru). Читайте нас в Twitter: @anaplan

Центр Digital October • Берсеневская набережная 6, стр. 3 • Москва, 119072