

05 июля 2017

Анаплан стал лидером магического квадранта Gartner по планированию и управлению эффективностью организации — Gartner Cloud Strategic CRM

Анаплан стал лидером среди платформ для планирования и управления эффективностью по оценке авторитетного агентства Gartner. Вендор вошел в сегмент лидеров уже на третий год присутствия в рейтинге и во второй раз стал самым инновационным разработчиком CRM-решений. Аналитики признают, что это удивительный и редкий прецедент для консервативного рынка CRM.

В 2017 году магический квадрант Gartner Cloud Strategic Corporate Performance Management Solutions заменил квадрант Strategic Performance Management Solutions. По оценкам экспертов Gartner, рынок планирования и управления корпоративной эффективностью уходит в облака, которые позволяют уменьшить затраты на поддержку приложений, повысить их гибкость и ускорить окупаемость внедрения.

Чтобы попасть в данный рейтинг, вендор должен предлагать заказчикам в облачном варианте минимум две функциональные возможности из



предложенных агентством: финансовое планирование и бюджетирование, интегрированное финансовое планирование (IFP), стратегическое планирование (Strategy Management), финансовое моделирование, управленческая отчетность (Performance Reporting)

Платформа Anaplan предлагает все эти возможности на единой платформе. Добиться такого результата вендору также помогли стремительный рост клиентской базы в Enterprise-сегменте (89% клиентов Anaplan, опрошенных Gartner, имеют выручку более \$1 млрд.), полнота функциональности, а также активное развитие и пополнение платформы новыми инструментами.

Еще одно из важнейших преимуществ вендора — практически все опрошенные заказчики Anaplan способны поддерживать свои решения самостоятельно, что очень важно для оперативной работы и гибкого планирования. Кроме того, такие показатели «общая удовлетворенность вендором», «способность решения удовлетворить нашим требованиям», «простота использования», «гибкость», «качество продаж» и «качество внедрения» отмечены клиентами компании как одни из самых высоких по рынку.

«Anaplan работает в России практически с момента основания компании, и за эти несколько лет мы прошли большой путь от “перспективной альтернативы для инноваторов” до лидера российского рынка корпоративного планирования. Мы имеем все ресурсы и возможности для развития этого успеха — уникальную платформу для реализации интегрированного бизнес-планирования, огромный технологический отрыв от конкурентов, лояльную клиентскую базу из числа крупнейших российских компаний, мощное

сообщество партнеров, видение и экспертизу. Лидерство в одном из ключевых для нас квадрантов Gartner — еще одно подтверждение того, что мы движемся в правильном направлении» — комментирует **Евгений Велесевич, директор по России и СНГ Anaplan.**

«Мы заключили партнерское соглашение с Anaplan, поскольку видели не только огромный потенциал развития платформы, но и наблюдали поступательную реализацию этого потенциала. Уникальная архитектура и высокая производительность решения позволяют внедрять его крупным компаниям и корпорациям и настраивать очень детальные модели планирования, будь то финансовое планирование, планирование продаж, персонала или других аспектов бизнеса. Уверены, что платформа будет все больше и больше востребована как в России, так и за рубежом,» — подчеркивает **Всеволод Тепляков, руководитель направления бизнес-планирования департамента CRM ГК «КОРУС Консалтинг».**