

28 февраля 2018

## **Gartner называет Anaplan и Oracle лидерами Магического Квадранта по управлению эффективностью продаж**

**Платформы партнеров ГК «КОРУС Консалтинг», компаний Anaplan и Oracle, снова стали лидерами Магического Квадранта аналитической компании Gartner по системам для управления эффективностью продаж - Sales Performance Management (SPM). Системы класса SPM (Sales Performance Management) предназначены для повышения эффективности процессов управления продажами и позволяют планировать продажи для всей компании и подразделений, выравнивать планы продаж, составлять мотивационные схемы для сотрудников отделов продаж и анализировать эффективность работы продавцов.**

Рынок SPM-решений составил в прошлом году 850 млн долларов США и к 2022 году должен вырасти по прогнозам аналитиков до 1,4 млрд долларов США. Gartner отмечает большой рост количества новых клиентов Anaplan по всем продуктам, связанным с SPM: Sales Planning, Sales Incentives и Sales Insights. Решения вендора по планированию и управлению продажами выбирают за простоту использования и гибкость.

[Anaplan](#) поддерживает различные модели планирования и процессы их развития и дает возможность использовать «магазином приложений»,



содержащим готовые модели планирования от технологических партнеров компании.

Аналитики отмечают инновационную функциональность решений Oracle, которая закрывает большое количество задач в области управления продажами.

[Облачный сервис Oracle Planning and Budgeting Cloud Service \(PBCS\)](#), которым дополнено предложение Oracle, является еще одним преимуществом для клиентов, которым требуется полноценно решать задачи по планированию процесса продаж в компании.

«КОРУС Консалтинг» предлагает решения Anaplan и Oracle для управления эффективностью продаж на российском рынке.