



Monetarisieren von Daten mit Embedded Analytics

Treffen Sie fundierte Entscheidungen, um Kosten zu reduzieren, Effizienz zu verbessern und Mehrwert für Kunden zu schaffen

INHALTSVERZEICHNIS

Daten arbeiten lassen

3

Förderung des Wachstums durch Datenmonetarisierung

4

Exkurs: Methoden der Datenmonetarisierung

5

- Generieren neuer Einnahmequellen
- Verbesserung der Kundenbeziehungen
- Optimierung der operativen Effizienz

Nutzung der Power von Tableau

8

Beschleunigung der Markteinführung mit Salesforce Customer 360

10

Ermittlung des passenden Lizenzmodells für Ihr Unternehmen

11

Datenmonetarisierung: Ihre nächsten Schritte

12



Daten arbeiten lassen

Der ROI spielt in der neuen Normalität von heute eine erhebliche Rolle: Da die Budgets in Unternehmen aller Branchen gekürzt werden, ist es wichtiger denn je, dass die Investitionen in Daten den bestmöglichen Ertrag erbringen. Ihr Unternehmen nutzt vermutlich bereits Daten intern in der einen oder anderen Form. Die externe Vermarktung von Daten eröffnet nun eine Fülle von neuen Geschäftschancen sowohl für Sie wie für Ihre Kunden – durch Monetarisierung Ihrer Daten, u. a. zur Steigerung des Umsatzes und Reduzierung der Kosten.

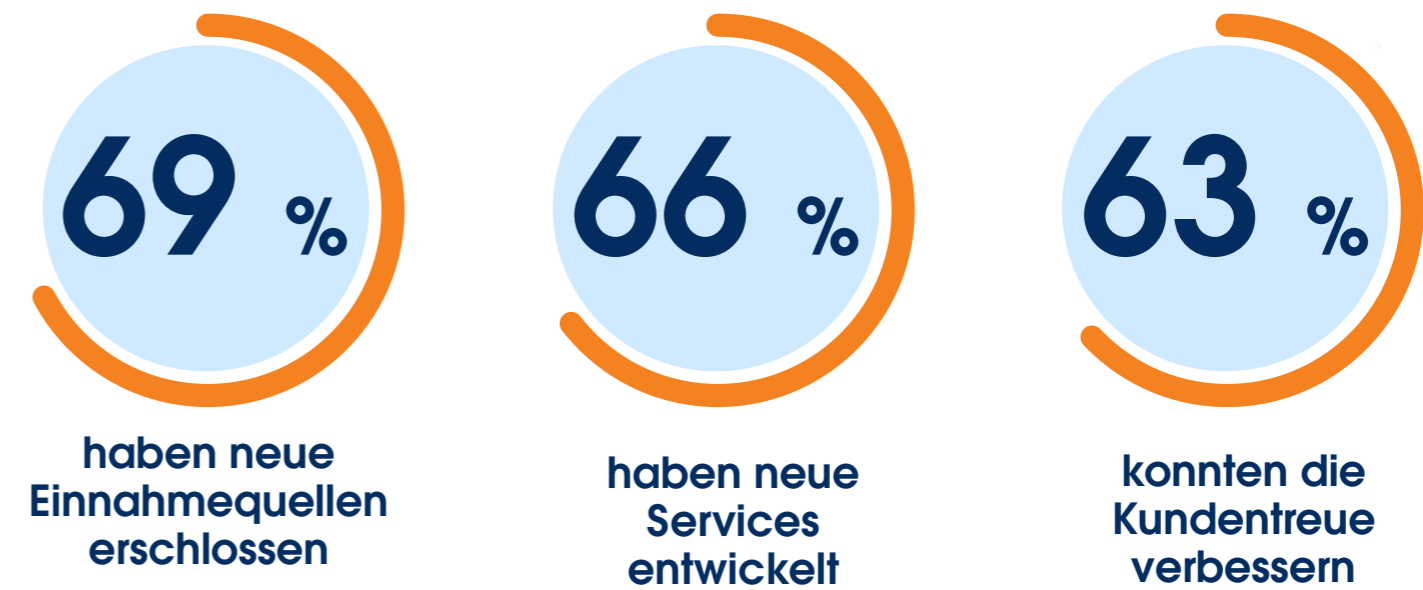
Was ist Datenmonetarisierung? Datenmonetarisierung bezeichnet die Transformation von Daten in finanziellen Mehrwert. Wenn man Daten als speziellen Vermögenswert eines Unternehmens betrachtet, können sich unter dem Strich enorme wirtschaftliche Vorteile ergeben.

Im Mittelpunkt aller Strategien zur Datenmonetarisierung steht eingebettete Analytics, d. h. eine Software für Echtzeit-Reporting, interaktive Datenvisualisierung und/oder fortgeschrittene Analytics mit Machine Learning, die direkt in Ihre Unternehmensanwendungen eingebunden werden kann.

Auswahl des richtigen Partners

Mit der raschen Zunahme von Daten und dem sich beschleunigenden technologischen Fortschritt steigen auch die Erwartungen. Statt statischer Berichte oder Dateien mit unstrukturierten Daten ist Visual Analytics in Echtzeit gefragt. Um die Wettbewerbsfähigkeit sicherstellen und Marktanteile gewinnen zu können, benötigen Sie einen Partner für eingebettete Analytics, der mit optimaler Effizienz zu Ihrem Erfolg beiträgt.

Die Möglichkeiten zur Monetarisierung von Daten sind beinahe unbegrenzt. Dabei können Sie durch Entwicklung von Datenprodukten eine breite Palette von Vorteilen für sich realisieren. Laut einer [Studie des unabhängigen Marktanalyseunternehmens BARC](#) profitieren die Unternehmen, die ihre Daten monetarisieren, vor allem in drei Bereichen:



Vorteile für Unternehmen durch Datenmonetarisierung

Förderung des Wachstums durch Datenmonetarisierung

Unterstützung des datengesteuerten Wachstums

Im Folgenden sind drei Möglichkeiten zur Monetarisierung von Daten aufgeführt:

1

Generieren neuer Einnahmequellen

durch den direkten Verkauf mehr oder weniger unveränderter Daten und Erkenntnisse zur Vermarktung neuer Geschäftschancen und zur Steigerung des Gewinns.

2

Verbesserung der Kundenbeziehungen

durch Einbindung analytischer Funktionen und von Benutzererfahrungen, die die Kundentreue fördern und die Produkte für neue Kunden interessant machen.



3

Optimierung der operativen Effizienz

durch Bereitstellung von datengestützten Erkenntnissen für das Netzwerk von Lieferanten, Partnern und Klienten, die damit durch höhere Effizienz Kosten einsparen und den Ertrag verbessern können.

Wir wollen uns nun ausführlich mit diesen Strategien beschäftigen.

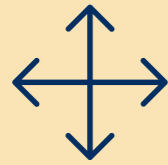
Exkurs: Methoden der Datenmonetarisierung

Generieren neuer Einnahmequellen

Dazu gehört der direkte Verkauf von Daten und Erkenntnissen zur Steigerung des Gewinns. Wenn Sie Ihre Einnahmequellen diversifizieren, können Sie Ihren Umsatz steigern und sich gegen geschäftliche Schwankungen absichern.

Um mit Daten direkt die Einnahmen zu erhöhen, haben Sie die Möglichkeit, unstrukturierte, verarbeitete oder analysierte Daten zu verkaufen. Diese können als komplette Datensätze, analytische Anwendungen oder Berichte angeboten werden. Damit lässt sich der Zugang zu Erkenntnissen über Pay-per-View- oder Abonnementmodelle monetarisieren.

Für diese Monetarisierungsstrategie muss Ihre Analytics-Lösung folgende Merkmale aufweisen:



Flexibel

Robuste Geschäftsmodelle benötigen flexible und kostengünstige Lizenzoptionen wie etwa das [Tableau-Modell](#), das umfassend die verschiedenen Bedürfnisse der Endbenutzer abdeckt.



Skalierbar

Ihre Analytics-Lösung sollte aktiv das Wachstum unterstützen und fördern, damit Sie Marktanteile erobern können.



Sicher

Daten sind Ihr wertvollstes Geschäftsvermögen. Sie müssen deshalb geschützt und kontrolliert werden, damit Ihre [Geschäftstätigkeit abgesichert ist und Risiken minimiert werden](#).

KUNDENBERICHT



Erfahren Sie, wie [Ocado Retail](#) mithilfe von Tableau neue Einnahmequellen generiert und dafür die Fülle seiner Einzelhandelsdaten als Pakete anbietet und monetarisiert.

Verbesserung der Kundenbeziehungen

Diese Strategie kann finanziellen Mehrwert in verschiedener Hinsicht generieren. Durch Bereitstellung unterschiedlicher analytischer Nutzungsmöglichkeiten können Sie Wettbewerbsvorteile und neue Kunden gewinnen.

Eine Erweiterung des Nutzwerts Ihres Produkts durch Analytics bietet auch die Möglichkeit, ihm ein Alleinstellungsmerkmal zu verleihen und so die Kundenbindung zu verstärken. Die Kunden werden darüber hinaus vermutlich auch bereit sein, wegen dieser analytischen Features mehr zu bezahlen, sodass damit Umsatz und Margen erhöht werden können.

Für diese Monetarisierungsstrategie muss Ihre Analytics-Lösung folgende Merkmale aufweisen:



Anpassbar

Ein einheitliches Branding ist entscheidend, damit Kunden den Mehrwert mit Ihrem Unternehmen und nicht mit dem Tool eines Drittanbieters verbinden.



Integriert

Direkt eingebundene Lösungen ermöglichen eine Nutzung direkt im täglichen Workflow und bieten so eine nahtlose Benutzererfahrung.



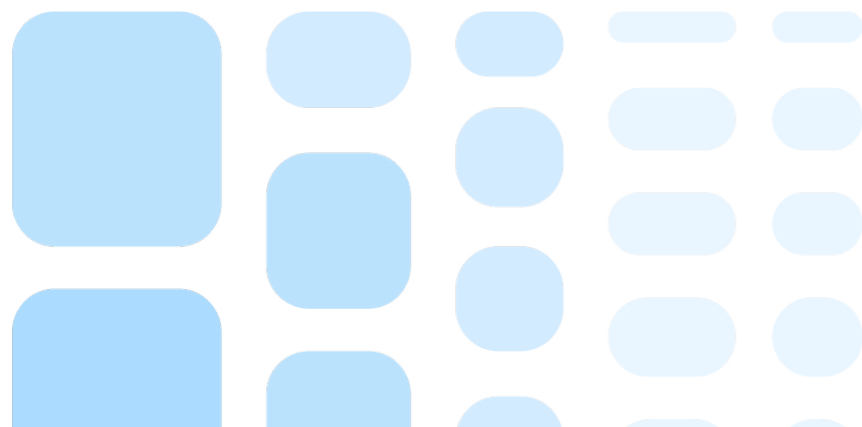
Innovativ

Damit Ihre Analytics-Lösung immer auf den neuesten Stand ist und Ihre Kunden sie dauerhaft im Arbeitsalltag nutzen, muss sie weiterentwickelt werden können, wenn sich die Kundenbedürfnisse ändern.

KUNDENBERICHT



Erfahren Sie, wie [Papaya Global](#) die Benutzererfahrung verbessert und die Anzahl der Anwender durch eingebettete Tableau-Dashboards verzehnfacht hat.

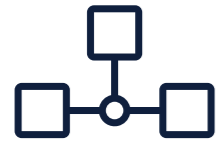


Optimierung der betrieblichen Effizienz

Mit dieser Strategie wird finanzieller Mehrwert auf indirekte Art und Weise generiert. Mithilfe intelligenter Erkenntnisse ermöglichen Sie fundierte Entscheidungen, mit denen die Effizienz verbessert, Kosten reduziert und Geschäftsergebnisse optimiert werden.

Damit Ihre Dateninvestitionen sich auf bestmögliche Weise auszahlen, sollten Sie die Daten für Ihr Umfeld von Lieferanten, Partnern und Klienten demokratisieren. Durch Bereitstellung von Selfservice-Analytics lässt sich jeder Bereich Ihrer Geschäftstätigkeit sofort analysieren und in entsprechende Maßnahmen umzusetzen, um Kosten zu sparen und die Produktivität zu erhöhen.

Für diese Monetarisierungsstrategie muss Ihre Analytics-Lösung folgende Merkmale aufweisen:



Intuitiv

Die richtige Analytics-Lösung zeichnet sich durch eine kurze Lernkurve aus, sodass letztlich jeder Benutzer aussagekräftige und präzise Erkenntnisse aus den Daten gewinnen kann.



Echtzeit-fähig

Daten ändern sich ständig. Damit auch wirklich immer mit den aktuellen Informationen gearbeitet wird, benötigen Sie Echtzeit-Analytics, die durch [Echtzeit-Daten-Streams](#) unterstützt werden.



Dynamisch

Die Benutzererfahrung sollte mit [dynamischen Inhalten](#) [personalisiert](#) werden, damit die Anwender auf schnelle Weise relevante Inhalte ermitteln können, mit denen sich kritische Kennzahlen verbessern lassen.

KUNDENBERICHT



Erfahren Sie, wie [Jaguar Land Rover](#) mithilfe von Tableau datengesteuerte Prozesse für alle Käufer- und Lieferantenkanäle entwickelt, um die Effizienz grundlegend zu verbessern und Kosteneinsparungen zu realisieren.

Nutzung der Power von Tableau

Diese branchenführenden Funktionen unterstützen Ihre Strategie der Datenmonetarisierung und fördern Ihre Geschäftstätigkeit.

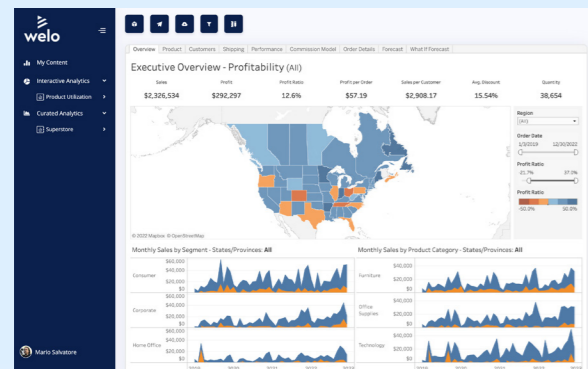
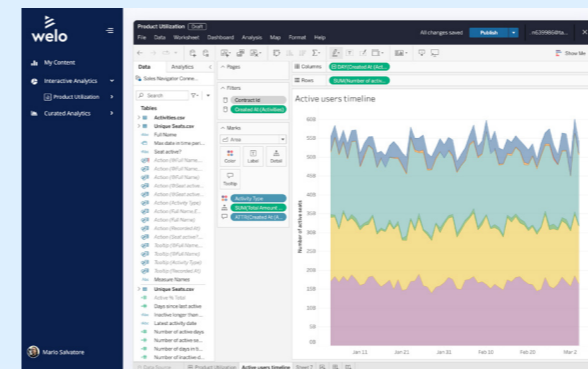


Tableau unterstützt anwendungsfertig verschiedene [Visualisierungen](#), die die Gewinnung von Erkenntnissen beschleunigen. Erweiterte Analytics und Benutzererfahrungen ermöglichen konkurrenzlose benutzerdefinierte Visualisierungen für tiefgehende Erkenntnisse. Mit den intuitiven und interaktiven Visualisierungen von Tableau können Sie auf einfache Weise Antworten auf geschäftskritische Fragestellungen gewinnen.



Die [Eingebettete Webdokumenterstellung](#) unterstützt die Datenexploration in Echtzeit direkt im Workflow. Damit können Sie mit aus der Analyse gewonnenen Erkenntnissen die entsprechenden Maßnahmen in die Wege leiten, ohne die Anwendung verlassen zu müssen. Diese Funktion bindet das gesamte Potenzial der Dokumenterstellung von Tableau in Ihre Anwendungen ein und ermöglicht so das Erschließen neuer Erkenntnisse.

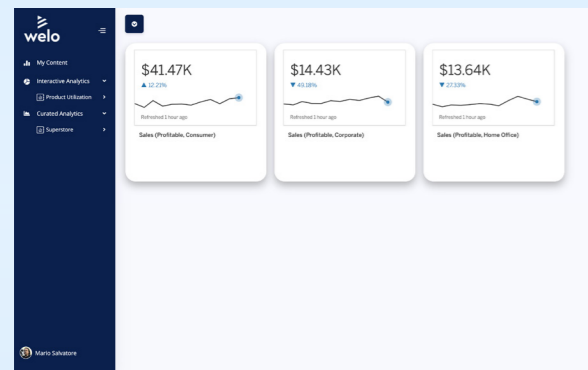
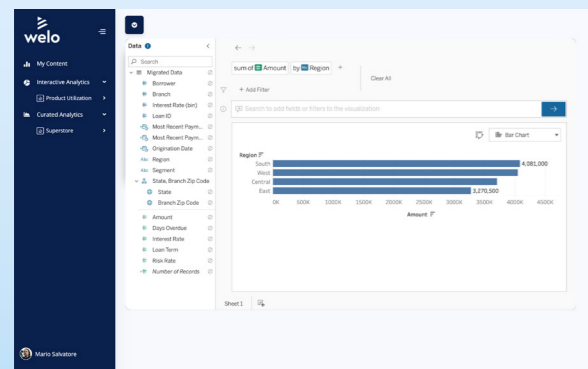
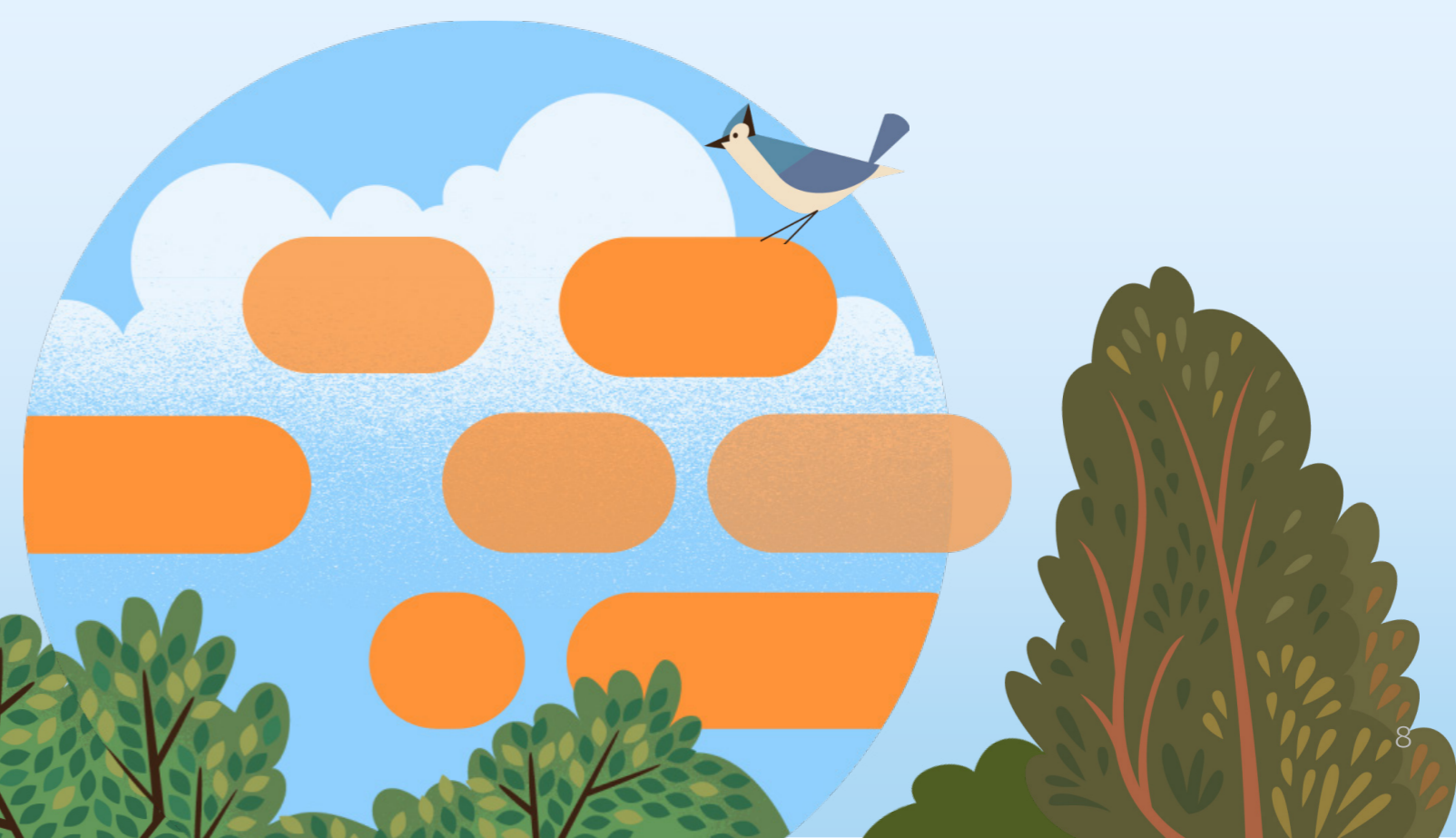


Tableau bietet außerdem vordefinierte [Metriken](#), damit Sie auf einheitliche Weise und im Handumdrehen Ihre Daten im Blick haben. Mithilfe dieses einfachen Inhaltstyps können Sie mühelos KPIs nachverfolgen und proaktiv Möglichkeiten für Verbesserungen ermitteln. Mit für Mobilgeräte optimierten Metriken sind Sie bei Ihren wichtigsten Daten immer auf dem neuesten Stand – wann und wo Sie diese auch benötigen.



[Frag die Daten](#) bietet jedem Mitarbeiter die Möglichkeit, Fragen in der natürlichen Sprache zu stellen. Mit dieser KI-gestützten Funktion werden zu Fragen aussagekräftige Visualisierungen erstellt und Empfehlungen für die nächsten Schritte zur Ermittlung der benötigten Antworten gegeben. Durch Nutzung von Frag die Daten hat jeder in Ihrem Unternehmensnetzwerk die Möglichkeit, selbst Erkenntnisse zu gewinnen.



Die [Embedding API](#) vereinfacht das Einbetten, Integrieren und Anpassen von Tableau-Inhalten für Ihre Webseiten und Anwendungen. Die Embedding API bietet auch moderne, sichere Methoden der Authentifizierung, mit denen Benutzer Visualisierungen aus Ihren Anwendungen interaktiv nutzen können. Diese API ist flexibel und ermöglicht die komplette Anpassung der Benutzererfahrung nach Bedarf, auch was Branding, Farben, Navigation und Inhalte betrifft.

Mit der [REST API](#) lässt sich die Verwaltung von Benutzern, Inhalten und Berechtigungen zur Unterstützung der Skalierung automatisieren. Mithilfe dieser API können Sie Ihre Anwendung in Tableau einbinden und so nahtlos Verbindungen bereitstellen. Die REST API ermöglicht auch eine personalisierte Benutzererfahrung, bei der Anwendern nur die Inhalte angezeigt werden, für die sie über Berechtigungen verfügen.

Durch Automatisierung von Vorgängen über Skripts können Sie Zeit, Ressourcen und Geld einsparen.

Die [Single Sign-On-Anmeldung](#) (SSO) ermöglicht eine nahtlose Authentifizierung für Tableau direkt in Ihrer Anwendung. Tableau bietet ein hohes Maß an Flexibilität durch eine breite Palette an Optionen wie z. B. verbundene Anwendungen, externe Autorisierungsserver, SAML, OpenID, Kerberos und Active Directory. Durch die SSO-Anmeldung können Sie die Benutzererfahrung verbessern und eine komplett integrierte Bedienung bei gleichzeitig erweiterten Sicherheitsfunktionen bereitstellen.

Mit [Sicherheit auf Zeilenebene](#) haben Sie die Möglichkeit, sicherzustellen, dass die richtigen Benutzer in großem Umfang Zugang zu den richtigen Daten haben. Mit der Sicherheit auf Zeilenebene lässt sich die Anzahl der angezeigten Zeilen mithilfe einer Vielzahl von Methoden beschränken. So können Benutzerfilter auf der Ebene der Datenquelle oder der Arbeitsmappe festgelegt und damit Berechtigungstabellen im Datenmodell genutzt werden. Mit [Tableau Data Management](#) haben Sie die Möglichkeit, die Sicherheit auf Zeilenebene mithilfe virtueller Verbindungen und einer Datenrichtlinie auf Verbindungsebene festzulegen. Schließlich können Sie auch Ihr vorhandenes Modell nutzen, wenn Ihr Unternehmen bereits eine Sicherheit auf Zeilenebene in eine Datenquelle eingebunden hat.



Beschleunigte Markteinführung mit Salesforce Customer 360

Stellen Sie außergewöhnliche Kundenerlebnisse mit Tableau und Salesforce bereit. Durch die Kombination der weltweit führenden CRM- und Analytics-Plattform verfügen Sie über alle Tools, die Sie benötigen, um Ihre Daten zu monetarisieren.

Experience Cloud

Erstellen Sie mithilfe vordefinierter Anwendungen und Webtools, die wenig Programmierung erfordern, digitale Benutzererlebnisse und passen Sie sie Schritt für Schritt an. Experience Cloud unterstützt das Erstellen umfassender, reaktionsfähiger Anwendungen, Portale und Websites für Ihr Datenprodukt.

Commerce Cloud

Verbessern Sie den Umsatz sowie die Kundenbindung durch einheitliche und intelligente Käufererlebnisse. Commerce Cloud bietet die Möglichkeit, die Markteinführung Ihres Datenprodukts zu beschleunigen, schneller zu wachsen und Kunden über alle digitale Kanäle zu erreichen.

Marketing Cloud

Bauen Sie mit passenden personalisierten Kundenerlebnissen vertrauensvolle Kundenbeziehungen auf. Mit Marketing Cloud lassen sich der Kundenkontakt für alle Kanäle automatisieren, Erlebnisse personalisieren und die Marketingperformance optimieren.

Sales Cloud

Steigern Sie den Umsatz und beschleunigen Sie Abschlüsse mithilfe von intelligenten Erkenntnissen und Automatisierung. Sales Cloud bietet eine Echtzeittransparenz der Vertriebsperformance und der Kundeninformationen. Damit können Sie effizienter Ihre Datenmonetarisierung skalieren und den Verkauf beschleunigen.



Ermittlung des passenden Lizenzmodells für Ihr Unternehmen

Welche Lizenzlösung ist für Ihre Teams, Ihr Budget und Ihre Daten passend?

Unsere Lizenzoptionen bieten maximalen Nutzen bei minimalen Kosten.

Nutzungsbasiert

Tableau Cloud

Nutzungsbasierte Lizenzen werden nach der in analytischen Ansichten gemessenen Nutzung abgerechnet. Im nutzungsbasierten Modell von Tableau können Lizenzen parallel zum Wachstum Ihres Unternehmens flexibel angepasst werden. Es bietet eine skalierbare, agile und kostengünstige Möglichkeit für das Lizenzieren von Tableau. Da dieses Modell auf der Nutzung und nicht auf der Anzahl der Benutzer basiert, ist es hervorragend für Unternehmen geeignet, die die Anwendung von Tableau für eine große Anzahl an Anwendern ausbauen möchten, die Tableau unregelmäßig verwenden.

Rollenbasiert

Tableau Cloud und Tableau Server

Rollenbasierte Lizenzen ermöglichen die Nutzung einer großen Bandbreite von Funktionen zu einer Vielzahl von Preisangeboten. Die rollenbasierten Lizenzen von Tableau lassen sich auf die Anforderungen für Ihre Benutzer und deren Nutzung von Daten maßgerecht zuschneiden. Aus unseren drei Angeboten – Creator, Explorer und Viewer – können Sie dasjenige auswählen, das die richtigen Funktionen für die richtigen Mitarbeiter zum richtigen Preis bietet. Mit diesen Angeboten kennen Sie vorab im Detail die anfallenden Kosten, d. h. Sie können auf einfache Weise die Kosten pro Benutzer bestimmen und steuern.

Kernbasiert

Tableau Server

Kernbasierte Lizenzen unterstützen eine prinzipiell unbegrenzte Anzahl an Benutzern, darunter auch Gastbenutzerkonten. Dieser Lizenztyp basiert auf der maximalen Anzahl an Computerkernen, auf denen Sie Tableau Server ausführen können. Der Typ eignet sich für Unternehmen, die Tableau zu einem festen Preis für so viele Benutzer bereitstellen möchten, wie je nach verfügbarer Hardware gleichzeitig mit Tableau arbeiten können.



Weitere Informationen zur Lizenzierung erhalten Sie unter [Tableau Cloud](#) und [Tableau Server](#).

Datenmonetarisierung: die nächsten Schritte

Möchten Sie den ROI aus Ihren Daten erhöhen? So können Sie damit beginnen.

Definition der Strategie

Dies ist der erste Schritt zur Monetarisierung Ihrer Daten. Dabei sollten zuerst die gewünschten potenziellen Geschäftsmodelle mithilfe des in diesem E-Book beschriebenen Frameworks entwickelt werden. Dann folgt die Festlegung der Geschäftsziele und der Bewertungskriterien. Von dieser Basis ausgehend können Sie die Liste tragfähiger Strategien eingrenzen und das Geschäftsmodell bestimmen, das am besten Ihre Unternehmensziele unterstützt.

Erfahren Sie mehr zum [Entwickeln von Produkten für die Monetarisierung von Daten](#).

Entscheidung für eine Analytics-Lösung

Wenn die Strategie festgelegt ist, müssen Sie entscheiden, ob Sie eine interne Lösung entwickeln oder ein schlüsselfertiges Angebot nutzen wollen. Oft bietet die Zusammenarbeit mit einem namhaften Analytics-Unternehmen wie Tableau Vorteile gegenüber einer kompletten Neuerstellung. Beispielsweise kann durch den Kauf einer Lösung die Markteinführung schneller erfolgen, können die Kosten niedriger sein und es kann das Ressourcenmanagement vereinfacht werden – mit einem gleichzeitig branchenführenden Analytics-Erlebnis.

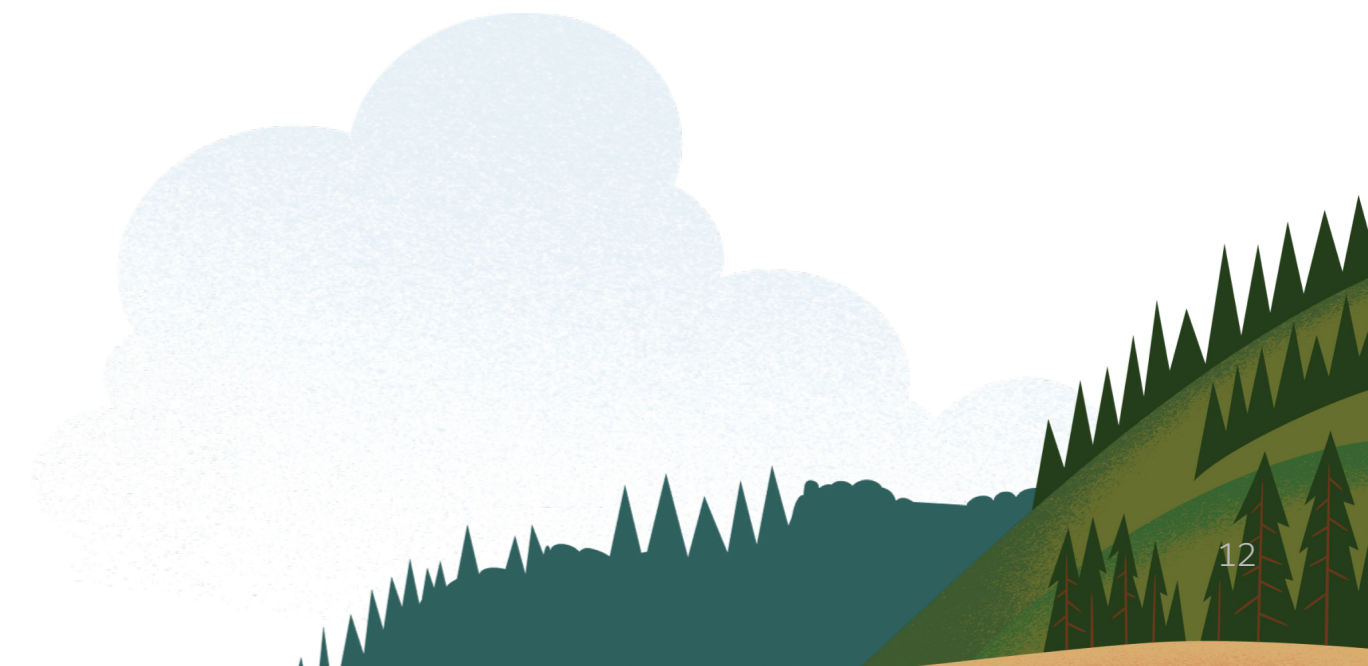
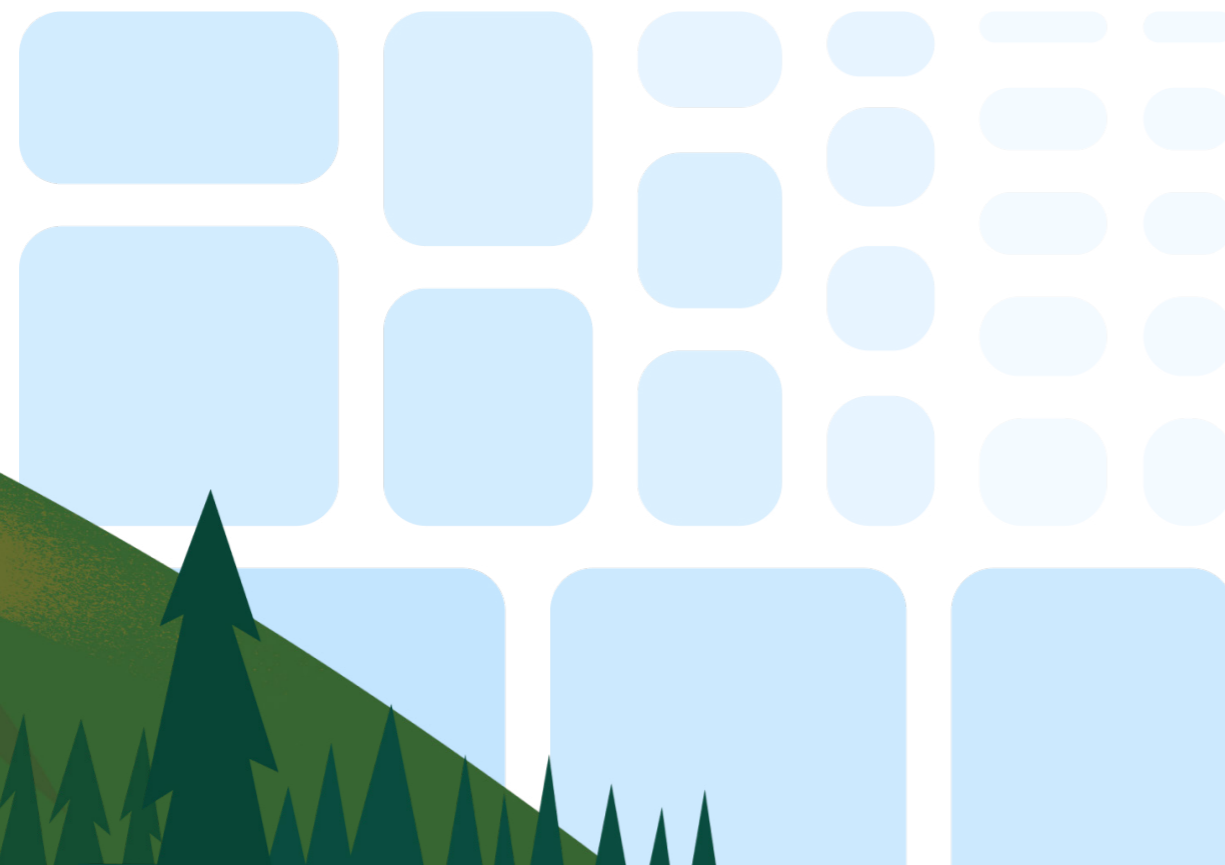
Erfahren Sie mehr über die [Vorteile des Kaufs einer Analytics-Lösung](#). Nehmen Sie mit uns Kontakt für einen [Termin zur Produktevaluation](#) auf.



Nutzung von Branchenerfahrungen

Um sicherzustellen, dass Sie perfekt vorbereitet sind, empfehlen wir, Ihre Strategie auf Basis der Erfahrungen anderer Unternehmen zu verfeinern. Ein genaues Verständnis von Stand und Entwicklungsrichtung des Marktes macht es einfacher, Möglichkeiten für Geschäftschancen zu ermitteln. Eine Prüfung der Aktivitäten anderer Firmen in diesem Bereich bietet die Möglichkeit, proaktiver zu agieren, indem man die möglichen Vorteile und Probleme anhand konkreter Beispiele anderer berücksichtigt.

Erfahren Sie, wie Unternehmen [Strategien der Datenmonetarisierung implementieren](#).





[Tableau](#) hilft Nutzern, ihre Daten sichtbar und verständlich zu machen. Tableau bietet Visual Analytics mit leistungsstarker KI, Datenmanagement und Möglichkeiten zur Zusammenarbeit.

Von Einzelpersonen bis zu Unternehmen jeder Größenordnung nutzen Kunden weltweit begeistert fortgeschrittene Analytics von Tableau für datengesteuerte Entscheidungen, die den Unterschied ausmachen.

Die Power von Salesforce und Tableau

Transformieren Sie Ihr Unternehmen mit [Salesforce Customer 360](#), einer CRM-Plattform für das Kundenbeziehungsmanagement, mit der Marketing, Vertrieb, Handel, Service und IT über eine allgemein geteilte Ansicht der Kundendaten verknüpft werden können. Tableau ist in Customer 360 eingebunden, sodass jede Abteilung den Zugang zu den leistungsstärksten, umfassendsten und intuitivsten Analytics-Features direkt im Workflow hat.

Wenn Sie die Kundendaten in den Mittelpunkt der Tätigkeiten stellen, können Sie Kosten reduzieren und die Produktivität steigern sowie gleichzeitig die Beziehungen zu Kunden, Partnern und Mitarbeitern stärken.