



내장된 분석 기능으로 데이터에서 수익 창출

정보에 기반한 의사 결정으로 비용을 절감하고
효율성을 증대하며 고객에게 가치를 더해주시요.

목차

데이터를 실제로 활용	3
데이터 수익화를 통해 성장 촉진	4
심화 탐구: 데이터 수익화 방법 탐색	5
• 새로운 수익원 창출	
• 고객 관계 강화	
• 운영 효율성 개선	
Tableau의 강력한 기능 활용	8
Salesforce Customer 360으로 시장 진출 시간 단축	10
비즈니스에 적합한 라이선스 모델 결정	11
데이터 수익화 다음 단계	12



데이터를 실제로 활용

오늘날의 뉴노멀 시대에 ROI의 의미는 더 크게 다가옵니다. 산업 전반에 걸쳐 기업의 예산이 빠듯해짐에 따라, 데이터 투자를 최대한 활용하는 것이 그 어느 때보다 중요해졌습니다. 귀사에서 이미 사내에서 데이터를 활용하고 있을 수 있겠지만, 데이터를 외부에 공유하면 귀사와 귀사의 고객 모두에게 수익 증대와 비용 절감을 비롯해 데이터에서 수익을 창출할 새로운 기회가 많이 생깁니다.

데이터 수익화란 무엇일까요? 데이터를 재정적 가치로 전환하는 과정입니다. 데이터를 비즈니스 자산으로 다룸으로써 긍정적인 경제적 순이익을 얻을 수 있습니다.

모든 데이터 수익화 전략의 핵심은 내장된 분석 기능입니다. 이것은 실시간 보고, 대화형 데이터 시각화 및/또는 기계 학습 기반 고급 분석 기능을 비즈니스 응용 프로그램에 직접 제공하는 소프트웨어입니다.

올바른 파트너 선택

데이터의 급속한 성장 및 기술 발전과 함께 기대 수준 역시 진화하고 있습니다. 정적인 보고서나 원시 데이터 파일 대신, 사람들은 이제 실시간 시각적 분석을 원합니다. 경쟁력을 유지하고 시장 점유율을 확보하려면 최적의 효율성으로 귀사의 성공을 가장 잘 지원하는 내장된 분석 기능 파트너를 선택해야 합니다.

데이터 수익화의 가능성은 거의 무한합니다. 데이터 제품을 만들면 다양한 이점을 새롭게 얻을 수 있습니다. [독립 시장 분석 회사 BARC의 연구](#)에 따르면, 데이터를 수익화하는 조직이 누리는 가장 큰 세 가지 이점은 다음과 같습니다.



조직에서 얻는 데이터 수익화의 이점

데이터 수익화를 통해 성장 촉진

데이터 기반 성장 촉진

다음은 데이터를 수익화하는 세 가지 주요 방법입니다.

1

새로운 수익원 창출

명백하게 새로운 기회를 활용하고 수익을 높이는 데이터와 인사이트의 판매를 통해 창출.

2

고객 관계 강화

충성도를 높이고 신규 고객을 유치하는 분석 기능과 환경을 추가하여 강화.

3

운영 효율성 개선

비용 절감을 가져오는 효율성을 확보하고 수입을 최적화하는 데 필요한 데이터 기반 인사이트를 공급업체, 파트너, 고객으로 구성된 네트워크에 제공하여 개선.

이러한 전략을 각각 자세히 살펴보겠습니다.

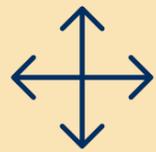
심화 탐구: 데이터 수익화 방법 탐색

새로운 수익원 창출

이는 분명하게 이익 증대를 가져오는 데이터와 인사이트의 판매를 말합니다. 수익원을 다각화하면 추가 수익을 확보하고 비즈니스 탄력성을 향상할 수 있습니다.

직접적으로 수익에 관해서는, 데이터 집합, 분석 응용 프로그램 또는 보고서로 패키징할 수 있는 원시 데이터, 처리된 데이터 또는 분석된 데이터를 판매할 수 있습니다. 그다음, 조회당 결제 또는 구독 모델을 통해 인사이트에 대한 액세스를 수익으로 연결시킬 수 있습니다.

이 수익 창출 전략을 지원하려면 분석 솔루션이 다음과 같은 특성을 지녀야 합니다.



유연성

강력한 상용 모델에는 [Tableau 모델과 같이](#) 최종 사용자의 다양한 요구 사항과 흡사한 유연하고 비용 효율적인 라이선스 옵션이 필요합니다.



확장성

비즈니스의 시장 점유율 확보에 도움이 되도록 성장을 적극적으로 뒷받침하고 추진하는 분석 솔루션을 선택해야 합니다.



보안

데이터는 가장 귀중한 비즈니스 자산으로, 보안을 유지하고 올바르게 관리하여 [비즈니스를 보호하고 위험을 최소화](#)해야 합니다.

고객 스토리



[Ocado Retail](#)이 Tableau를 사용하여 풍부한 소매업 데이터를 패키징하고 수익화하여 새로운 수익원을 구축하는 방법을 알아보십시오.

고객 관계 강화

이 전략은 여러 면에서 재정적 가치를 제공합니다. 차별화된 분석 경험을 제공함으로써 경쟁 우위를 확보하고 추가 고객을 유치할 수 있습니다.

분석을 통해 제품의 가치를 강화하면 고객에 대한 제품의 '밀착도'가 더욱 높아져 고객 충성도와 유지율을 향상할 수 있습니다. 그리고 고객은 분석 기능을 얻기 위해 기꺼이 더 많은 비용을 지불하여 귀사의 수익과 이윤을 개선할 기회를 제공할 수도 있습니다.

이 수익 창출 전략을 지원하려면 분석 솔루션이 다음과 같은 특성을 지녀야 합니다.



사용자 지정 가능

일관된 브랜딩은 고객이 타사 도구가 아닌 귀사와 가치를 결부시키도록 보장하는 관건입니다.



통합성

긴밀히 통합된 솔루션은 고객의 워크플로를 유지하고 완벽한 사용자 환경을 제공합니다.



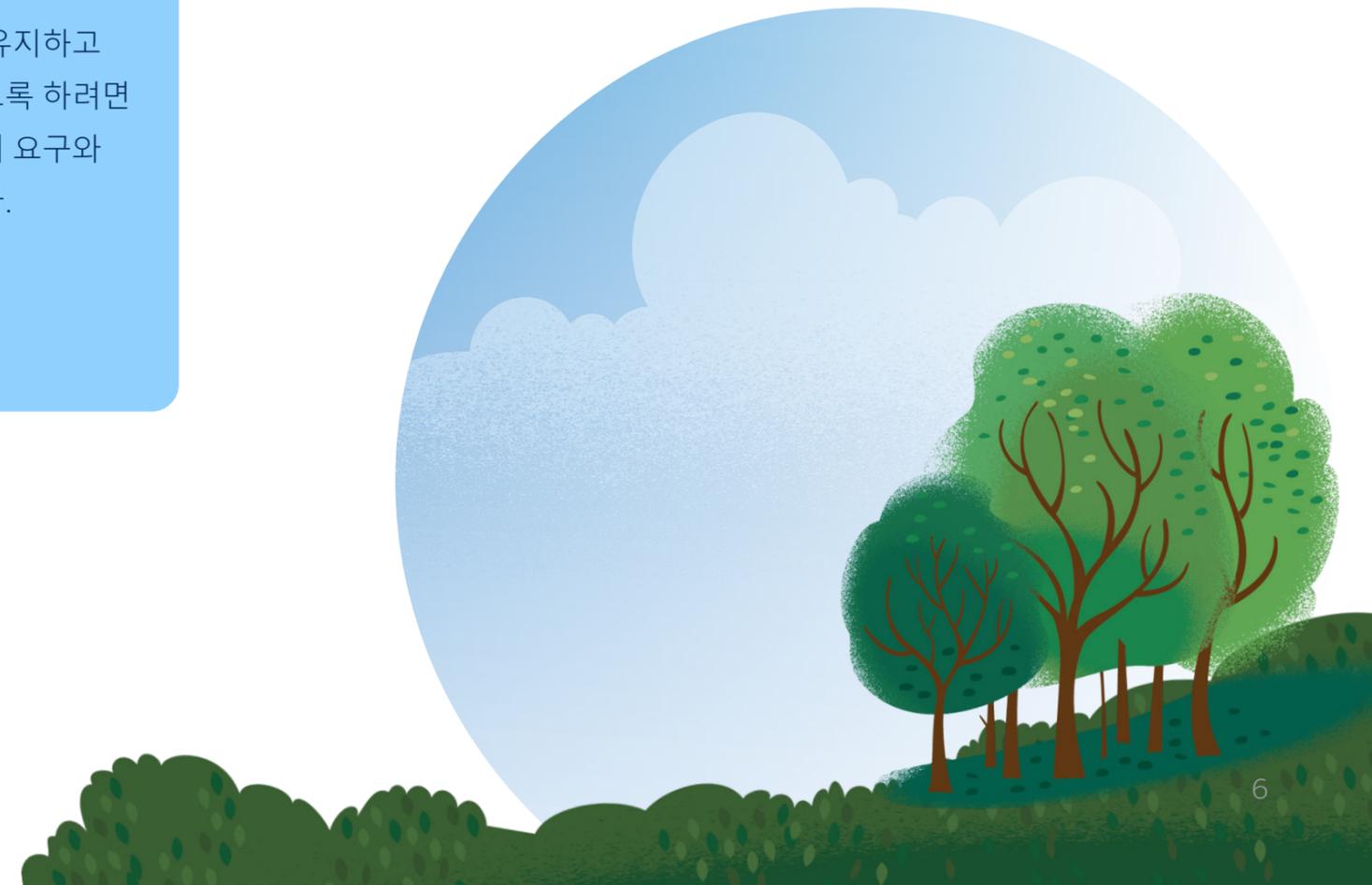
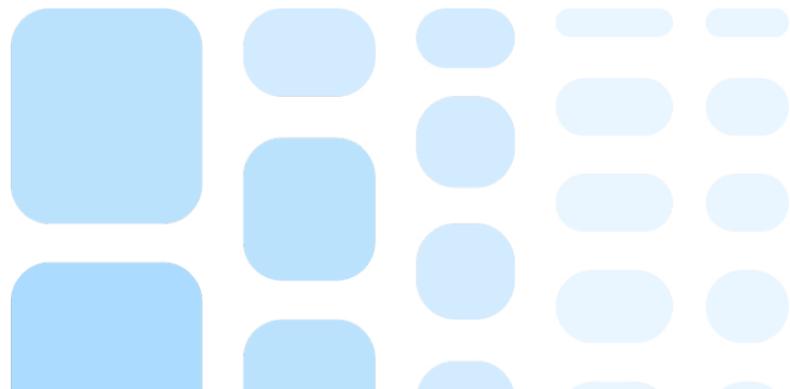
혁신성

계속 새로운 경험을 유지하고 고객이 적극 참여하도록 하려면 분석 플랫폼이 고객의 요구와 함께 진화해야 합니다.

고객 스토리



[Papaya Global](#)이 내장된 Tableau 대시보드를 사용하여 어떻게 더 나은 고객 사용자 환경을 만들어내고 활성 사용자를 열 배로 늘렸는지 알아보십시오.

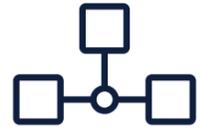


운영 효율성 개선

이것은 재정적 가치를 간접적으로 생성하는 방법입니다. 지능적인 인사이트를 통해 정보에 기반한 의사 결정을 내림으로써 효율성을 창출하고 비용을 절감하며 비즈니스를 추진할 수 있습니다.

데이터 투자에서 얻는 가치를 극대화하려면 공급업체, 파트너, 고객으로 구성된 생태계에서 데이터를 대중화하십시오. 셀프 서비스 분석을 통해 비즈니스의 모든 측면에서 정보를 바로 식별하고 그에 따라 적절한 조치를 취하여 비용 절감을 촉진하고 생산성을 향상할 수 있습니다.

이 수익 창출 전략을 지원하려면 분석 솔루션이 다음과 같은 특성을 지녀야 합니다.



직관성

올바른 분석 솔루션은 학습 곡선이 완만해서 누구나 데이터에서 의미 있고 정확한 인사이트를 얻을 수 있습니다.



실시간

데이터는 끊임없이 변하고 있습니다. 확실히 최신 정보로 작업하려면 [실시간 데이터 스트림](#)을 기반으로 하는 실시간 분석이 필요합니다.



역동성

사용자가 핵심 메트릭을 개선하는 데 도움이 되는 관련 콘텐츠를 빠르게 발견할 수 있도록 사용 환경이 [동적 콘텐츠로 개인화](#)되어야 합니다.

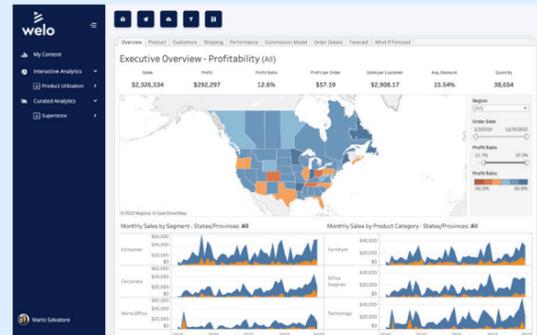
고객 스토리



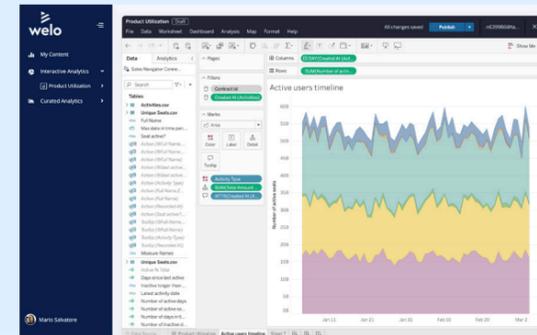
[Jaguar Land Rover](#)가 어떻게 Tableau를 사용하여 구매자 및 공급업체 채널 전반에 걸쳐 데이터 기반 프로세스를 구축하여 혁신적인 효율성과 비용 절감을 실현하는지 알아보십시오.

Tableau의 강력한 기능 활용

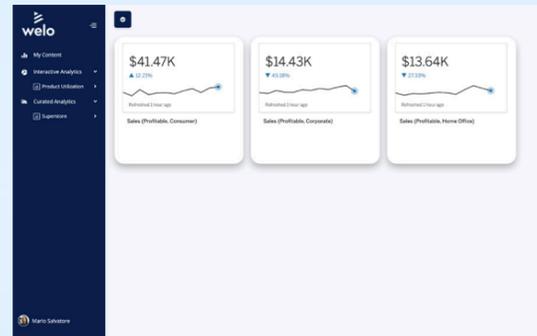
다음과 같은 업계 최고의 기능은 귀사의 데이터 수익화 전략을 지원하고 비즈니스를 추진하는 원동력이 됩니다.



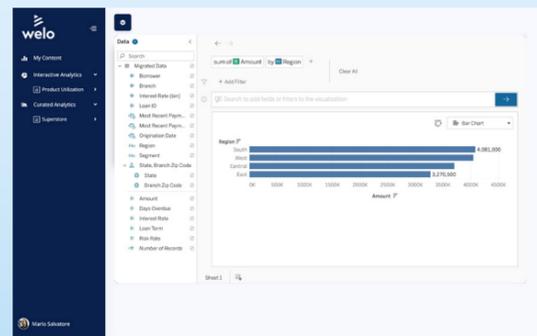
Tableau는 여러 개의 바로 사용 가능한 [비주얼리제이션](#)을 제공하여 인사이트를 더욱 빠르게 얻을 수 있게 해줍니다. 고급 분석 및 증강 환경은 심층적인 인사이트를 위한 고유한 사용자 지정 비주얼리제이션을 제공합니다. Tableau의 직관적인 대화형 비주얼리제이션을 통해 비즈니스에 중요한 질문에 대한 해답을 쉽게 찾을 수 있습니다.



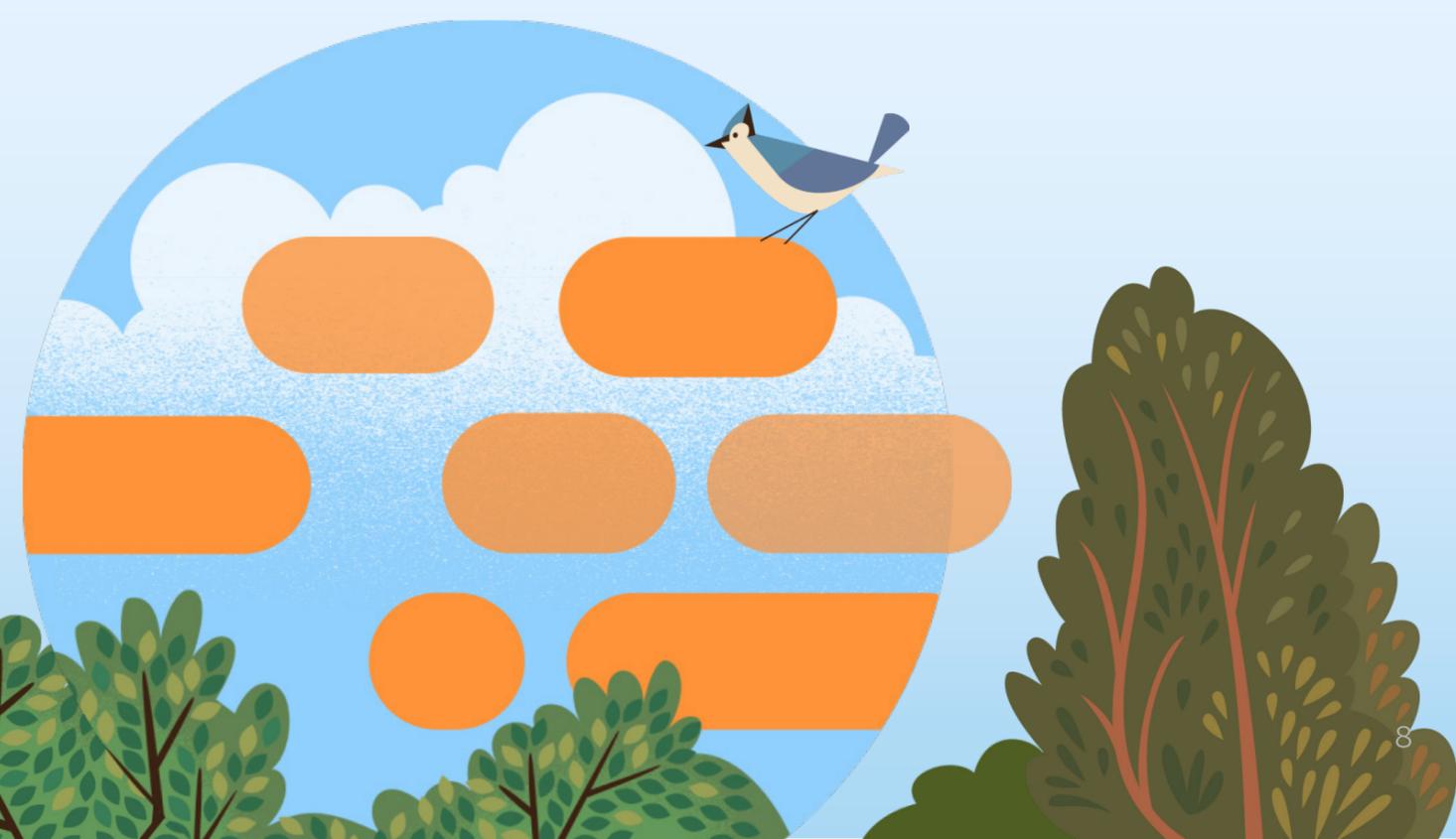
[내장된 웹 작성](#)을 통해 작업 흐름에서 실시간으로 데이터를 탐색할 수 있습니다. 응용 프로그램에서 나가지 않고도 분석에서 인사이트를 얻어 필요한 조치를 취하는 단계까지 빠르게 진행할 수 있습니다. 이 기능은 Tableau 작성 환경의 모든 기능을 다른 응용 프로그램에 제공하여 새로운 인사이트를 드러내 줍니다.



또한 Tableau는 최신 데이터를 정확히 파악할 수 있도록 빠르고 일관적이며 한눈에 볼 수 있는 방법을 제공하는 미리 구축된 [메트릭](#)도 제공합니다. 이 경량 콘텐츠 유형으로 KPI를 손쉽게 추적하여 개선 기회를 미리 간파할 수 있습니다. 메트릭은 모바일에 최적화되어 있으므로 언제 어디서나 필요할 때 가장 중요한 최신 데이터를 파악할 수 있습니다.



[데이터에 질문](#)을 통해 누구나 자연어를 사용하여 쉽게 질문하고 답을 찾을 수 있습니다. 이 AI 기반 기능은 사용자가 질문을 하면 풍부한 비주얼리제이션을 구축하고 다음 단계를 지능적으로 추천함으로써 필요한 답에 도달하도록 안내해 줍니다. '데이터에 질문'을 사용하면 비즈니스 네트워크의 누구라도 셀프 서비스 형식으로 인사이트를 얻을 수 있습니다.



[Embedding API](#)를 사용하면 웹 페이지와 응용 프로그램에 손쉽게 Tableau 콘텐츠를 내장, 통합, 사용자 지정할 수 있습니다. Embedding API를 사용하면 최신 보안 인증 방법을 활용할 수 있어 사용자가 응용 프로그램에서 비주얼리제이션과 상호 작용할 수 있습니다. 이 API는 유연하여 브랜딩, 색상, 탐색, 콘텐츠를 포함하는 사용자 환경을 완전히 사용자 지정하는 데 도움이 됩니다.

[REST API](#)는 사용자, 콘텐츠 및 사용 권한 관리를 자동화하여 확장에 도움이 됩니다. 이 API를 통해 응용 프로그램을 Tableau와 통합하여 원활하고 연결된 환경을 만들 수 있습니다. REST API를 사용하면 사용자가 자신에게 권한이 있는 관련 콘텐츠만 보도록 개인화된 환경을 만들 수도 있습니다. 스크립트 작성으로 프로세스를 자동화함으로써 시간, 리소스, 비용을 절약할 수 있습니다.

[SSO\(Single Sign-On\)](#)는 응용 프로그램에서 Tableau로의 원활한 인증 프로세스를 제공합니다. Tableau는 연결된 앱, 외부 권한 부여 서버, SAML, OpenID, Active Directory 를 통한 Kerberos 등, 유연성을 제공하는 다양한 옵션을 지원합니다. SSO(Single Sign-On)를 사용하면 보안 제어 기능을 강화하는 동시에 사용자 환경을 개선하고 완전히 통합된 경험을 만들 수 있습니다.

[행 수준 보안](#)을 사용하면 올바른 사용자가 올바른 데이터에 규모에 맞게 액세스하도록 보장할 수 있습니다. 행 수준 보안은 사용자가 볼 수 있는 데이터 행을 다양한 방법을 통해 제한합니다. 데이터 모델의 자격 테이블을 활용하여 사용자 필터를 데이터 원본 또는 통합 문서 수준에서 설정할 수 있습니다. [Tableau Data Management](#)에서는 가상 연결과 데이터 정책을 사용하여 연결 수준에서 행 수준 보안을 설정할 수 있습니다. 마지막으로, 데이터 원본에 행 수준 보안을 내장한 조직에서는 기존 모델을 활용할 수도 있습니다.



Salesforce Customer 360으로 시장 진출 시간 단축

Tableau와 Salesforce로 탁월한 고객 경험을 제공하십시오. 세계 제일의 CRM과 선도적인 분석 플랫폼을 함께 활용함으로써 데이터를 수익화하는 데 필요한 모든 도구를 갖추게 됩니다.

Experience Cloud

사전에 구축된 앱과 최소 코딩 웹 도구로 디지털 환경을 구축하고 반복합니다. Experience Cloud는 풍부한 반응형 앱, 포털 및 데이터 제품을 호스팅할 웹 사이트를 만드는 데 도움이 됩니다.

Commerce Cloud

통합되고 지능적인 구매 경험을 통해 매출과 충성도를 증대합니다. Commerce Cloud를 사용하면 데이터 제품을 더 일찍 출시하고 더 빠르게 성장하며 모든 디지털 채널을 통해 고객에게 다가갈 수 있습니다.

Marketing Cloud

관련성이 높고 개인화된 고객 여정을 통해 고객을 확보하고 신뢰할 수 있는 관계를 구축합니다. Marketing Cloud는 채널 전반에서 참여를 자동화하고 개인에 맞춘 경험을 제공하며 마케팅 성과를 최적화하는 데 도움이 됩니다.

Sales Cloud

지능적인 인사이트와 자동화로 수익을 늘리고 거래를 가속합니다. Sales Cloud를 통해 영업 실적과 고객 정보를 실시간으로 볼 수 있으므로, 데이터 수익화 비즈니스를 확장하고 더 효율적으로 판매할 수 있습니다.



비즈니스에 적합한 라이선스 모델 결정

팀, 예산 및 데이터 요구 사항에 적합한 모델 찾기

Tableau 라이선스 옵션은 최소한의 투자로 최대의 가치를 제공하도록 설계되었습니다.

사용량 기반

Tableau Cloud

사용량 기반 라이선스는 분석적 노출(Analytical Impressions)로 측정된 사용량을 기준으로 합니다. Tableau의 사용량 기반 모델은 비즈니스와 함께 성장하며 확장 가능하고 민첩하며 비용 효율적인 방식으로 Tableau 라이선스를 제공합니다. 이 모델에서는 사용자가 아니라 사용량을 기준으로 요금을 청구하므로, 가끔 액세스하면 되는 다수의 사용자에게까지 Tableau를 확장하려는 조직에 가장 적합합니다.

역할 기반

Tableau Cloud 및 Tableau Server

역할 기반 라이선스를 선택하면 다양한 가격대에서 다양한 기능을 사용할 수 있습니다. Tableau의 역할 기반 라이선스는 사용자의 필요와 사용자가 데이터를 어떤 관계에서 사용하는지에 맞춰져 있습니다. Creator, Explorer, Viewer의 세 가지 라이선스를 통해 적절한 가격으로 올바른 사람에게 올바른 기능을 제공할 수 있습니다. 이 모델은 예측할 수 있으므로, 쉽게 사용자당 비용을 할당하고 관리하는 데 도움이 됩니다.

코어 기반

Tableau Server

코어 기반 라이선스는 게스트 사용자 계정을 포함하여 사실상 무제한의 사용자를 지원합니다. 이 유형의 라이선스에서는 Tableau Server를 실행할 수 있는 최대 컴퓨터 코어 수를 지정하므로, 고정 가격으로 하드웨어가 동시에 지원할 수 있는 최대 수만큼의 사용자에게 확장하려는 조직에 적합합니다.



[Tableau Cloud](#) 및 [Tableau Server](#)의 라이선스 제공에 대해 더 자세히 알아보십시오.

데이터 수익화 다음 단계

귀사의 데이터에서 더 큰 ROI를 실현할 준비가 되셨습니까? 다음과 같이 시작해 보십시오.

전략 정의

데이터 수익화의 첫 번째 단계입니다. 이 전자책에서 설명하는 프레임워크를 사용해 잠재적 비즈니스 모델 구상부터 시작하십시오. 그런 다음 비즈니스 목표와 평가 기준을 선정합니다. 그러면 실행 가능한 전략 목록의 범위를 점점 좁혀 나가며 조직의 목표를 가장 잘 뒷받침하는 비즈니스 모델을 결정할 수 있습니다.

[데이터를 상품화하고 수익화하는](#) 방법에 대해 더 자세히 알아보십시오.

분석 솔루션 선택

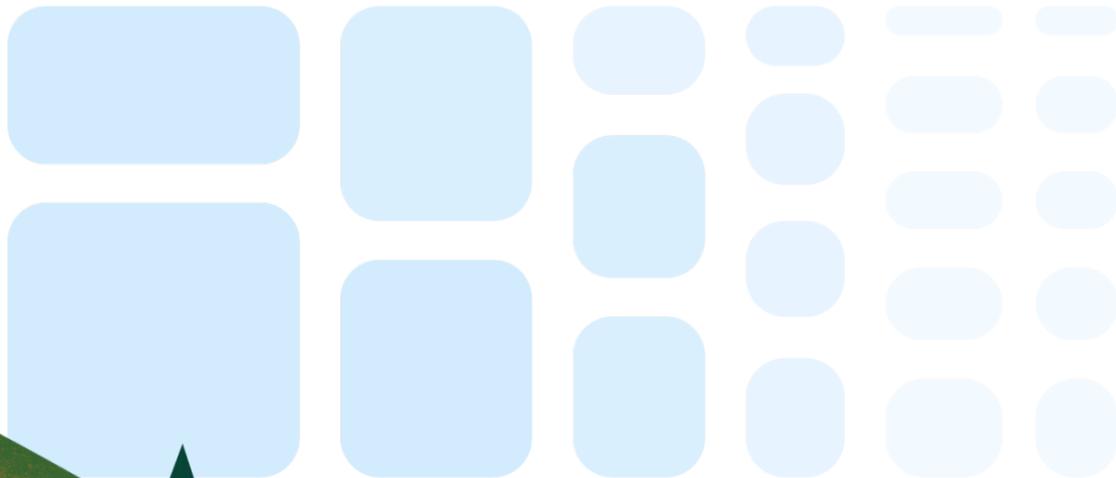
전략을 정했으면 사내 솔루션을 만들지, 툴 솔루션을 구매할지 결정해야 합니다. Tableau와 같이 신뢰할 만한 분석 회사와 협력하면 많은 경우, 처음부터 솔루션을 만드는 것보다 더 많은 이점이 있습니다. 예를 들어 솔루션을 구매하면 업계 최고의 분석 환경을 제공받는 동시에 출시 시간 단축, 비용 최적화, 리소스 관리 개선도 꾀할 수 있습니다.

[분석 솔루션 구매의 이점](#)에 대해 자세히 알아보십시오. Tableau에 문의하여 [제품 평가 일정을 예약](#)하십시오.

업계 사례 적용

완벽한 준비가 되도록, 다른 조직에서 터득한 사항을 적용하여 전략을 강화하십시오. 시장의 현재 상태와 향방을 이해하면 기회가 있는 영역을 파악하는 데 도움이 됩니다. 다른 조직의 경험을 검토하면 예측할 수 있는 이점과 도전 과제를 볼 수 있으므로 더욱 선제적으로 대응하는 데도 도움이 됩니다.

다른 조직에서 [데이터 수익화 전략을 구현](#)하는 방법에 대해 자세히 알아보십시오.





Tableau는 사람들이 데이터를 보고 이해할 수 있도록 도와줍니다. Tableau는 강력한 AI와 데이터 관리 및 공동 작업 기능을 갖춘 시각적 분석을 제공합니다. 개인부터 모든 규모의 조직에 이르는 전 세계 고객이 Tableau의 고급 분석을 애용하며 데이터 기반의 영향력 있는 의사 결정에 그 힘을 활용하고 있습니다.

Salesforce와 Tableau의 힘

고객 데이터에 대한 공유 뷰를 통해 마케팅, 영업, 상거래, 서비스, IT를 연결하는 CRM(고객 관계 관리) 플랫폼인 [Salesforce Customer 360](#)으로 비즈니스를 혁신하십시오. Tableau는 Customer 360과 통합하여 모든 부서가 워크플로 내에서 바로 가장 강력하고 포괄적이며 직관적인 분석 기능에 액세스할 수 있게 합니다.

고객 데이터를 중심으로 업무를 처리함으로써, 비용을 절감하고 생산성을 증대하는 동시에, 고객, 파트너, 직원과의 관계를 증진할 수 있습니다.