



영업 분석 성공을 위한 4 가지 기본 사항: 영업 지원팀에게 꼭 필요한 정보

영업팀이 목표 달성에 필요한 데이터를 확보하고 있습니까? 여러 출처로부터 얻은, 더이상 최신이 아닌 데이터를 포함하는 보고서를 바탕으로 진행 상황을 추적하고 있습니까? 데이터가 너무 많은 장소에 분산되어 있어서 정보의 격차가 발생하고 있지는 않습니까? 급박하게 전개되는 영업의 세계에서는 할당량을 채우지 못했거나 고객의 기대를 충족하지 못했음을 확인하기 위해 분기말이나 연말까지 기다릴 여유가 없습니다. 정보가 오래되었거나 누락되었을 경우 모든 영업 조직이 피하고 싶은 결과가 반드시 생기기 마련입니다.

개인과 팀의 영업 실적을 명확하게 확인할 수 있다면 결정을 내리기가 보다 쉬워지므로, 필요한 경우 목표를 확실히 달성할 수 있도록 방침을 쉽게 조정할 수 있습니다. 경영진, 고객, 공급업체, 팀원들의 복잡한 질문에 답하기 위해 영업팀에는 모든 데이터 원본의 데이터를 통합하는 플랫폼이 필요합니다. 그렇지만, 다수의 영업 전문가들은 Salesforce 대시보드에 의존하는 등 익숙한 루틴에서 벗어나기가 어렵습니다.

간단히 말해서 빠르고 쉽고 직관적인 분석이 매우 중요합니다. Tableau와 같은 시각적 분석 플랫폼은 예측, 계획, 실시간 의사 결정 능력 강화를 위해 영업 지원팀에 필요한 전체 메트릭 뷰를 제공합니다. 고객 및 마케팅 데이터를 통합하는 능력도 판매 시나리오를 이해하고 성장 동력 및 진행의 지연없이 경쟁력을 강화하는 데 필수적입니다.

그렇다면 영업팀은 분석 플랫폼에서 얼마나 빠르게 작업할 수 있을까요? 정답은 '매우 빠르게'입니다. Tableau Online에 새로 출시된 **Dashboard Starters**와 같은 기능을 사용하면 Salesforce, Oracle Eloqua, Marketo Sales 등에서 통합한 뛰어난 데이터 뷰를 몇 분 내에 볼 수 있습니다. 이러한 데이터 뷰를 시작점으로, 확인하고 싶은 내용에 따라 다른 데이터 뷰로 더 심층적으로 파고들 수 있습니다.

분석을 행동으로 전환

영업 지원팀은 조직의 영업 데이터에서 모든 미세한 흐름을 파악하고 그렇게 얻은 인사이트를 실적 향상을 위해 적용해야 할 책임이 있습니다. 이것은 쉬운 일이 아닙니다. 하지만 Tableau의 강력한 기능을 활용한다면 이 모든 것이 가능합니다. 여기에서 그 이유를 4가지로 살펴보겠습니다.

1. 데이터에 대한 더욱 깊은 이해는 영업팀이 보다 빠르게 실적을 달성하는 데 도움이 됩니다.

비즈니스에 대한 이해가 CRM 데이터로 제한되어 있지 않습니까? 그리고, 데이터는 어디에 저장되어 있습니까? 스프레드시트, SQL 데이터베이스, Hadoop, Salesforce 또는 기타 클라우드 앱에 저장되어 있습니까? 인사이트를 발견하고 정보에 기반한 의사 결정을 내리기 위해서는 모든 영업, 마케팅 및 고객 데이터 모두를 이해해야 합니다. 또한, 언제 어디서나 필요한 데이터에 액세스할 수 있는 능력도 매우 중요합니다.



영업 시스템에 모든 거래가 포착되지 않을 수도 있습니다. 팀의 매출 환경에서 성과를 개인의 실적으로 돌리지 못하거나 기존 리소스로는 숨겨진 추세를 발견하지 못할 수도 있습니다. 영업 직원의 데이터 입력 방법은 다양하며 기본적으로 관심이 판매에 집중되므로 데이터 입력은 종종 뒷전으로 밀리게 됩니다. 이러한 데이터 입력에 대한 간과는 결과적으로 데이터의 부정확성 또는 잘못된 해석을 야기할 수 있습니다.

실제 환경에서의 Tableau: MillerCoors, 실시간 데이터 뷰를 이용해 영업 잠재 고객을 발견하다

맥주 양조의 전통을 합쳐 450년 이상의 역사를 지닌 MillerCoors는 Miller, Coors, Blue Moon과 같은 유명 맥주 브랜드를 비롯하여 장인의 솜씨로 빚은 하드 사이다와 소다를 생산하는 미국 제조업체입니다. MillerCoors의 소매 영업팀은 바와 레스토랑 등 고객과 연락하며 항상 적극적으로 영업 활동을 하고 있지만, Excel 기반의 보고 문화로 인해 영업사원들은 어떤 보고서가 올바른 것인지 구분하기 어려웠습니다. 또한 큰 기회를 인지할 수 있는 효율적인 방법의 부재로 큰 기회들을 놓치고 있었습니다.

그러던 중 MillerCoors는 Tableau를 선택하게 되었고, 단 3개월 만에 Tableau를 파일럿 단계에서 시작하여, 300명의 영업사원으로 구성된 영업팀에 전사적으로 배포하는 데 이르렀습니다. Tableau를 통해 영업팀은 이제 전체 고객 범위를 명확하게 보고 기회가 발생하면 즉각적으로 조치를 취할 수 있게 되었습니다. MillerCoors 영업사원은 몇 분 내에 휴대기기에서 대시보드를 보여주면서 고객과의 대화를 쉽게 이끌어감으로써 차별화되는 경쟁력을 확보하고 있습니다. Tableau를 도입하기 전에는 수없이 많은 Excel 보고서에서 데이터를 직접 추출해야 했고, 종종 데이터를 이해하기 위해 주말 내내 작업해야 하곤 했습니다. 영업팀은 이제 Tableau Online에 영업 목표 대시보드를 게시할 수 있으므로, 수백 명에 이르는 팀원 간에 가시성 및 협업이 향상될 뿐 아니라 건전한 경쟁 문화가 조성됩니다.

MillerCoors는 영업 보고에 관한 신뢰할 수 있는 단일 데이터 원본으로 Tableau를 최적화함으로써 기회를 식별하고 더 많은 제품을 판매하고 있습니다.

2. 신뢰할 수 있는 단일 원본은 팀원들이 동일한 이해를 가지는 데 도움이 됩니다.

각각의 팀원들이 다른 수치, 다른 데이터 원본을 보고 있다면 팀원들 사이에 동일한 이해를 조성하기가 쉽지 않습니다. 이러한 면에서 볼 때, 신뢰할 수 있는 단일 데이터 원본을 사용함으로써 얻는 이익은 의심할 여지가 없습니다. 모든 데이터에 대한 가시성을 확보할 수 있는 신뢰할 수 있는 단일 데이터 원본이 있다면, 관리자와 각 개인은 동일한 전체적인 상황을 보고 동등하게 책임을 담당할 수 있게 됩니다. 게다가 영업, 마케팅 및 고객 참여 데이터를 통합하면 세부 정보를 확인하고 의사 결정 시간을 단축할 수 있으므로 경쟁에서 우위를 차지할 수 있습니다.



영업 데이터는 본질적으로 복잡하기 때문에 영업 책임자가 신뢰할 수 있는 단일 데이터 원본을 채택하는 데 더욱 어려움을 겪고 있습니다. 실행 가능한 인사이트를 얻기 위해 영업 조직은 관할 지역, 시장 규모, 영업 할당량, 고객 인구 통계 자료, 고객 참여 등 핵심 메트릭을 분석할 수 있어야 합니다. 이질적인 데이터를 Salesforce에 바로 통합하는 방법이 있기는 하지만, 그러한 과정은 종종 느리고 골치가 아플 뿐만 아니라 영업 책임자가 요구하는 정도의 빠른 분석을 지원하지 못합니다. 다수의 출처에서 수집된 복잡한 정보를 분석하기에 충분할 정도로 유연하며, 단일 대시보드 뷰에 정보를 종합하여 보여주는 플랫폼이야말로 영업 책임자가 현재와 미래에 전략적이며 신속한 비즈니스 의사 결정을 추진할 수 있는 능력을 부여하기 위해 반드시 필요합니다.

실제 환경에서의 Tableau: LinkedIn, 데이터의 투명성으로 인사이트와 기회를 포착하다

LinkedIn은 영업 데이터에서 인사이트를 얻기 위해 강력하고 확장 가능한 플랫폼을 원한 대표적인 회사입니다. LinkedIn의 비즈니스 분석팀은 페타바이트 용량의 고객 데이터를 중앙 집중화하기 위해 Tableau Server를 채택했습니다. 대시보드를 사용하여 성과 추적 및 고객 이탈 예측이 가능해짐에 따라 보다 능동적인 영업 주기를 구축하고, 수익이 더 증가했습니다.

Tableau를 도입하기 전에 LinkedIn은 내부 데이터베이스, Google Analytics, Salesforce.com 및 타사 도구에 영업 데이터를 저장했습니다. 한 명의 분석가 매일 500명이 넘는 영업사원의 영업 관련 요청을 처리했기 때문에 보고를 위해 최대 6개월까지 기다려야 했습니다. 또한, 팀원들은 자신의 실적에 대해 알지 못하고, 고객 관계가 어느 단계에 이르렀는지 파악할 수 없는 상황이 발생했습니다.

하지만, 현재 LinkedIn 영업팀의 90%는 매주 Tableau Server에 액세스합니다. 이제 영업팀은 전체 영업 실적을 추적하고 근본적인 고객 경험(CX)을 심층적으로 검토하는 옵션을 사용하여, 고객의 제품 사용량이 증가한 때를 식별하고 선제적으로 고객에게 접근하여 영업 기회 또는 제품 구매 활동에 대해 논의함으로써, 전체 매출을 늘리고 계정 이탈을 방지할 수 있습니다.

3. 대화형 비주얼리제이션은 데이터를 보다 심층적으로 분석하는 데 도움이 됩니다.

위의 예에서 알 수 있듯이 대시보드는 모든 사람이 동일한 데이터를 볼 수 있게 해 주기 때문에 중요합니다. 대시보드는 빠르게 만들어 쉽게 사용할 수 있을 뿐만 아니라 스토리를 전달하므로, 영업 직원이 정보를 읽고 해석하는 방법에 대해 고민할 필요가 없습니다.

기존의 보고서와 스프레드시트는 작성하고 유지 관리하는 데 상당한 시간과 노력이 필요하며, 대화형 비주얼리제이션을 통해 얻을 수 있는 인사이트를 얻을 수 없기 때문에 대시보드와는 경쟁이 되지 않습니다. 대화형 비주얼리제이션을 통해 필터링 뷰, 매개 변수 조정, 빠른 계산과 같은 기본 분석 작업이 향상됩니다. 또한, 대시보드에서 직관적으로 선택하여



기본적인 세부 정보를 확인하고 데이터를 실행 가능한 인사이트로 변환할 수 있습니다.

영업팀은 데이터 집합을 이해하는 데 시간을 허비하는 대신 이제 거래 마감, 문제 해결, 의사 결정에 집중할 수 있습니다. Oldcastle의 경우, Tableau 비주얼리제이션과의 상호 작용을 통해 데이터를 중요한 비즈니스 의사 결정을 신속하게 내리는 데 사용할 수 있는 강력한 지식으로 전환하여, 고객에게 더 나은 서비스를 제공할 수 있었습니다.

실제 환경에서의 Tableau: Oldcastle은 78,000개의 SKU를 추적하여 전체 그림을 확인하고 영업 기회를 포착할 수 있습니다

업계를 주도하는 건축 자재 제조업체인 Oldcastle은 북미 전역에 20개 지부와 206개의 생산 시설을 보유하고 있습니다. Oldcastle은 500페이지에 이르는 월간 보고서를 전체 조직에서 액세스 가능한 관리형 대시보드로 전환함으로써 Tableau를 통해 첫 번째 성공을 거두었습니다.

78,000개가 넘는 재고 관리 단위(SKU)의 재고 목록을 관리하는 Oldcastle 영업팀은 빠르고 쉽게 손실을 식별하고 수익을 추적하며 기회를 포착해야만 합니다. 그러나 전체 Salesforce에 솔루션을 확장하는 것은 쉬운 일이 아니었습니다. Oldcastle은 이제 ERP 및 Salesforce 데이터를 Tableau에 통합하여 영업팀에서 모든 데이터에 액세스하고 이해할 수 있습니다.

영업 관리자부터 영업 담당자까지 모든 직원이 매일 그리고 매달 각자의 매출 할당량을 추적하는 데 Tableau 대시보드를 활용하고 있습니다. 영업팀은 광범위한 대량의 고객 데이터에서 얻은 인사이트에 액세스할 수 있으므로 더 많은 지식을 가지고 고객에게 더 나은 서비스를 제공할 수 있습니다.

비즈니스 인텔리전스 관리자인 Paul Lisborg는 "영업 담당자는 이제 대시보드에서 어제 판매량을 보고 올해 초부터 현재까지 실적이 어떤지 확인할 수 있습니다. 또한, 고객이 무엇을 가장 많이 사용하는지, 어떤 제품을 구매하는지, 그리고 그에 대한 수익이 어떠한지 상세히 검토할 수 있습니다"라고 말했습니다.

4. 대시보드를 활용하면 팀원들이 쉽게 협업할 수 있습니다.

셀프 서비스 분석은 오늘날 정보 기반의 영업 조직에서 사실상 필수적입니다. 인사이트를 기반으로 신속하게 의사 결정을 내릴 수 있어야 합니다. IT 부서에서만 영업 대시보드를 구축, 사용자 지정 및 게시하던 때는 지났습니다. 셀프 서비스 대시보드를 활용하여, 영업 관리자는 진행 상황 검토 회의를 진행하고, 영업 책임자는 차년도 전략에 대해 재무팀과 협의할 수 있습니다. Tableau를 사용하는 현대적인 영업팀은 모든 대화의 중심에 데이터를 두고 실시간 협업 및 전략적인 의사 결정을 지원합니다.



실제 환경에서의 Tableau: Brown-Forman, 셀프 서비스 분석을 통한 데이터의 투명성을 바탕으로 글로벌 영업팀의 역량을 강화하다

세계 10위권의 증류주 기업 중 하나인 Brown-Forman의 최고 정보 책임자(CIO) Tim Nall은 모범 사례를 결정하고 제품 판매량을 늘리는 데 있어 커뮤니케이션이 중요하다고 생각합니다. Brown-Forman의 팀은 SKU(재고 관리 단위)를 효과적으로 관리하기 위해 가격 및 배송 세부 정보에 대한 인사이트가 필요합니다.

이들 팀은 데이터 저장 및 분석에 대한 기존 기술 투자를 최적화하여 최적의 협업을 달성하고 있습니다. Tim은 “세계적인 관점에서 이러한 정보를 모두 보유하고 정보를 이해하는 능력이 무엇보다도 중요합니다. 이제 우리의 논리적 데이터 웨어하우스와 Tableau로 만든 솔루션을 통해 직원들이 협업할 수 있으며 모든 정보에 액세스할 수 있습니다”라고 말했습니다.

또한, Tableau Server를 사용하면 실시간 데이터든, 자주 업데이트되는 데이터든 상관없이 영업 대시보드를 쉽게 게시할 수 있습니다. Brown-Forman은 싱글 사인온(SSO)을 통해 데스크톱 브라우저 또는 휴대기기에서 한 번의 클릭으로 대시보드에 액세스할 수 있습니다. CRM에 직접 대시보드를 포함시킬 수도 있습니다

Brown-Forman과 같이 Tableau Server의 대시보드 뷰를 추적하여 팀의 필요를 파악하고 경험을 쌓게 되면, 어떤 것들이 효과적인지를 알 수 있게 되어 협업을 통해 대시보드를 더 나은 성공을 위해 미세 조정할 수 있습니다.

자세히 알아보기

강력한 대시보드에서 전체적인 상황과 세부 정보 보기

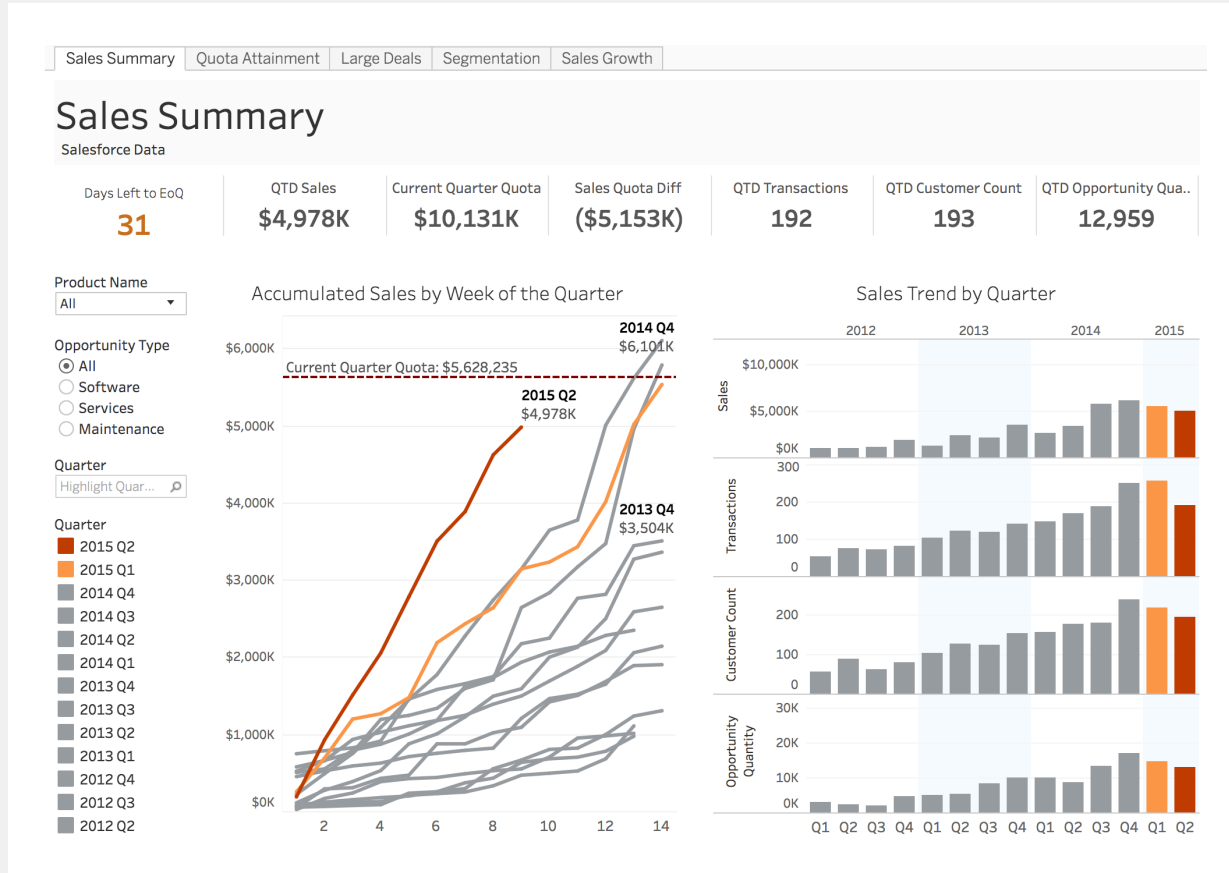
이러한 Tableau 대시보드는 영업 조직이 통합 플랫폼에서 인사이트를 도출하는 대표적인 예입니다.

팀원들은 부정확하거나 불완전할 수 있는 서로 다른 원본을 참조하는 대신, 동일한 데이터를 보고 대시보드에서 스스로 질문을 던지고 그러한 질문에 대한 해답을 쉽게 찾을 수 있습니다.



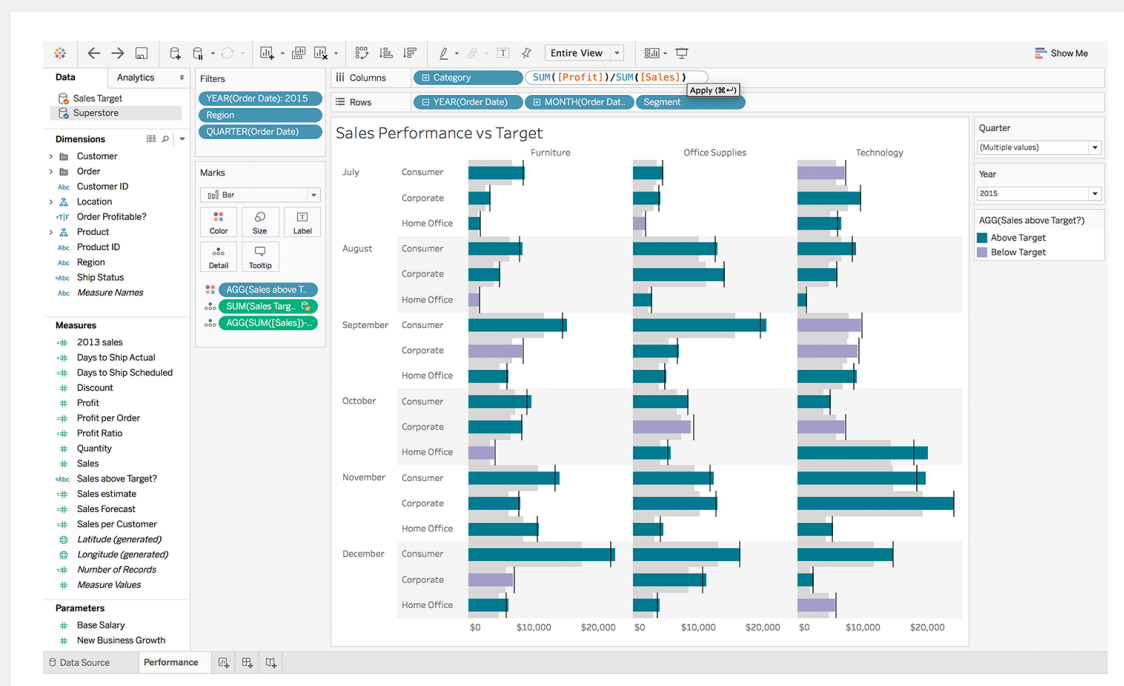
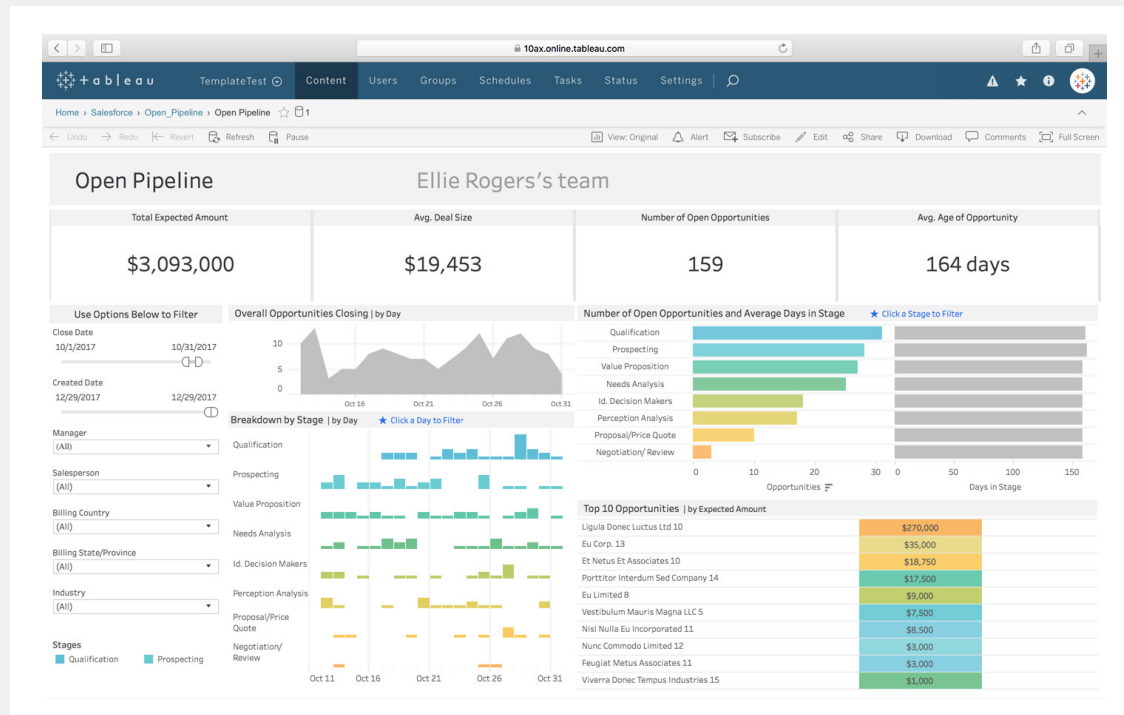
남은 할당량

영업팀을 효과적으로 관리한다는 것은 추세를 파악하고 어떤 시점에서든 일이 어떤 방향으로 진행되고 있는지 안다는 것을 의미합니다. 하지만, 모든 중요한 데이터를 수집하는 것은 쉽지 않은 일이며, 특히 팀의 규모가 크거나 여러 지역에 흩어져 있는 경우에는 더욱 그러합니다. 이 대시보드에서는 제품 또는 기회 유형별로 남은 할당량을 확인할 수 있습니다. 또한, 이전 데이터는 추가적인 맥락과 미래 동향을 볼 수 있는 기회를 제공합니다. Tableau를 활용하면 영업 관리에서 수행하는 추측을 줄일 수 있습니다.



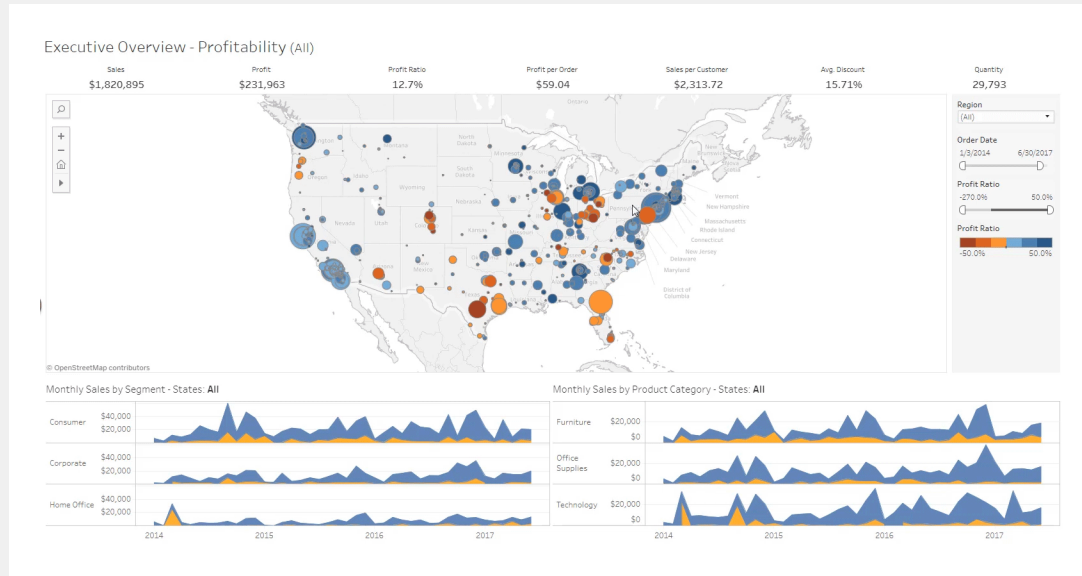
파이프라인 및 일반 실적

과거 영업 실적에 대한 이해는 예측의 정확도를 높이는 데 필수적인 요소 중 하나입니다. Tableau를 사용하면 전년 대비 성장률과 같은 비교 분석을 한 번의 계산으로 완료할 수 있습니다. 과거 기록순, 누계순, 그리고 비즈니스 그룹별로 실적을 확인할 수 있습니다. Salesforce 데이터와 제품 데이터를 간단한 방법으로 통합하여 지역별 추세와 새로운 기회를 파악할 수도 있습니다.

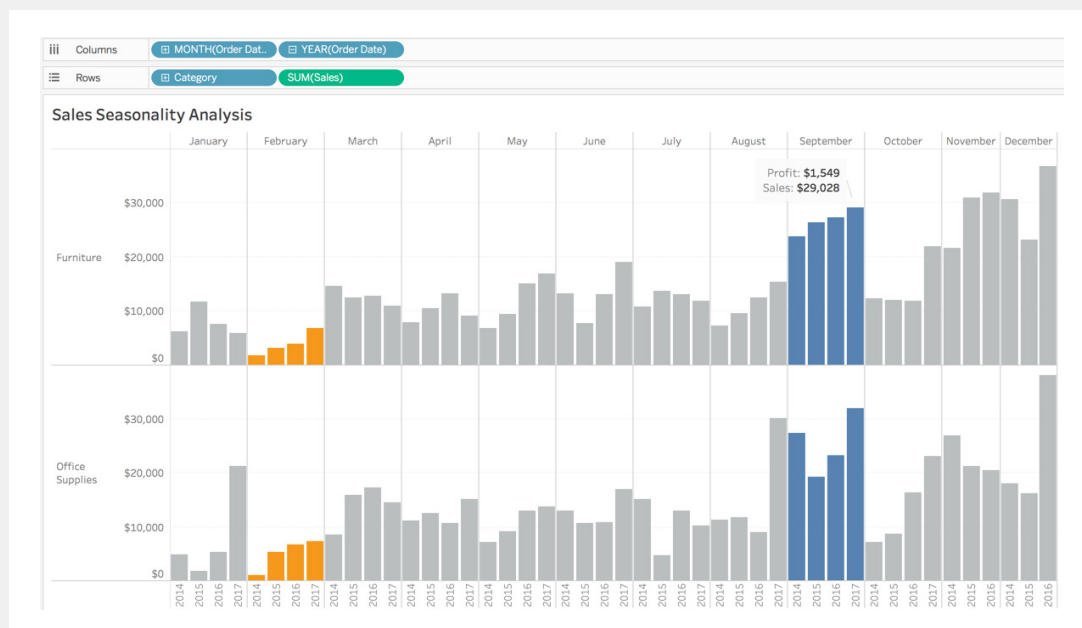


지속적으로 수익성 관찰

매출이 반드시 수익으로 이어지는 것은 아닙니다. 영업 지원팀은 팀에서 성사시켜야 할 올바른 거래(지원할 수 없는 오버헤드 비용을 발생시키는 거래가 아닌 회사에 순이익과 흑자 현금 흐름을 일으키는 거래)를 찾도록 지원하는 특별한 책임이 있습니다. 이 대시보드에는 세그먼트, 제품군 및 지역별 매출 및 수익이 표시되므로 영업 책임자가 수익이 나지 않는 판매 활동을 빠르게 식별하여 처리 조치를 취할 수 있습니다.



계절적인 추세를 살펴보는 비주얼리제이션을 사용하면 향후 추세를 예측하고 적절히 계획을 수립할 수 있습니다. 이전에 매출이 부진했던 분기, 여름 매출 둔화 및 연말 매출의 폭발적인 증가에 대한 데이터를 기반으로 의사 결정을 내릴 수도 있습니다. 같은 달의 실적을 서로 옆에 놓고 비교하면 판매 증감에 영향을 미치는 주기적인 추세를 알아보기 쉽습니다.



데이터의 가능성을 극대화할 준비가 되었습니까?

영업 조직은 경쟁력을 유지하고 고객 만족을 제공하며 다음 이니셔티브에서 집중해야 하는 부분을 결정하려면 실행 가능한 데이터를 지속적으로 유입해야 합니다. 역동적인 영업 환경에서 남보다 앞서 있다는 것은 미래 지향적이라는 의미입니다. 모든 영업 데이터를 분석할 만큼 유연하고 강력한 데이터 플랫폼을 도입하면 인공지능, 기계 학습과 같은 새로 부상하는 기술의 잠재력을 활용할 준비를 갖추게 됩니다.

영업 대시보드를 이미 사용 중이라면 해당 데이터 인사이트를 Tableau와 비교하여 평가해 보십시오. 아래 나열된 리소스 링크를 클릭하여 더 자세한 내용을 알아보시기 바랍니다.





Tableau 정보

Tableau를 사용하면 데이터를 실행 가능한 인사이트로 전환할 수 있습니다. 제한 없이 시각적 분석을 반복적으로 수행하고, 몇 번의 클릭만으로 대시보드 구축 및 애드혹 분석이 가능합니다. 또한 모든 사람과 작업 내용을 공유하고 비즈니스를 개선할 수 있습니다. 특정 영업 실적을 검토하는 개인 분석가부터 파이프라인에서의 전반적인 실적을 보고 회사의 목표를 충족하는 목표 달성 능력을 검토하는 영업 경영진에 이르기까지, 누구나 Tableau를 사용하여 데이터를 보고 이해할 수 있습니다.

관련 자료

- [영업 지원팀 시작 키트](#) – 영업 부서에서 Tableau의 사용을 시작하는 데 필요한 모든 것이 포함되어 있습니다.
- [Tableau의 영업 분석 솔루션 페이지](#) – 영업 전문가가 데이터를 보고 이해하는 데 있어서 Tableau가 어떻게 지원하는지 살펴볼 수 있습니다.
- [MillerCoors 영업 분석 사례 연구](#) – 이 맥주 브랜드는 영업 보고에 관한 신뢰할 수 있는 단일 데이터 원본을 구축하여 새로운 기회를 식별하고 제품 판매를 늘리기 위한 가시성을 향상시켰습니다.

추가 리소스 탐색

- [제품 데모](#)
- [교육 및 자습서](#)
- [커뮤니티 및 지원](#)
- [고객 사례](#)
- [솔루션](#)