



成功进行销售分析的 4 个基本原则：销售人员需要知道什么

您的销售团队是否拥有达到目标所需的数据？您是否依赖来自多个来源的过时报告跟踪进度？是否因为数据分散在过多位置而导致信息差距？销售组织对数据的需求非常迫切，没有人能耗得起时间，等到季度或年度末才发现自己未能完成配额或达到客户的预期，无疑为时已晚。信息陈旧或缺失会带来严重的负面影响，所有销售组织都希望避免这一点。

通过清晰了解个人和团队的销售业绩，可以更轻松地制定决策，还可在必要时调整行动方案以确保目标实现。销售团队需要一个平台来将其数据从所有数据源汇集在一起，以回答领导团队、客户、供应商和团队成员提出的复杂问题。但对许多销售专业人员而言，放弃熟悉的常规工作方法（包括对 Salesforce 仪表板的依赖）是非常困难的。

简言之，快速、简单且直观的分析至关重要。Tableau 这样的可视化分析平台围绕销售人员所需的指标提供了完整的视图，使他们可以更好地进行预测、规划和实时决策。如果希望在不减缓发展势头和进度的情况下，了解销售情况并形成竞争优势，还需要具备整合客户数据和营销数据的能力。

您的销售团队上手和使用分析平台到底能有多快？非常快。借助 Tableau Online 新推出的 **Dashboard Starter** 等功能，几分钟内即可呈现统一的、令人赞叹的数据视图，而不论数据源自 Salesforce、Oracle Eloqua、Marketo Sales 还是其他来源。如果您深入挖掘，还能以这些视图为起点，生成数据的其他视图，具体取决于您希望查看的内容。

将分析应用于实践

销售人员需要知晓组织销售数据的所有细微变化，并通过运用这一信息提升业绩。这不是一件容易的事，但 Tableau 的强大功能让这一目标的实现成为可能。下面给出了 4 个原因。

1. 深入理解数据有助于销售人员更快达到销售目标

您对业务的理解是否仅仅局限于 CRM 提供的信息？您的数据位于何处？在电子表格、SQL 数据库、Hadoop、Salesforce 或其他云应用中？如果希望发现见解并制定明智的决策，就必须理解所有销售、营销和客户数据。同样重要的是，您需要能够随时随地访问数据。



您的销售系统可能不会记录所有交易。在团队销售环境中，您可能无法确定个人对业绩的贡献；您可能也无法发现现有资源的潜在趋势。销售人员输入数据的方式各不相同，且经常跟不上进度，因为他们的工作重心是销售。最终，这样的疏漏会导致数据不准确或被曲解。

Tableau 的真实应用：MillerCoors 通过实时数据视图发现销售线索

MillerCoors 是一家总部设在美国的啤酒（旗下有 Miller、Coors、Blue Moon 等畅销品牌）、手工苹果酒和苏打汽水生产商，在混合酿造领域拥有超过 450 年的经验。该公司的零售销售团队采用移动工作方式，需要在酒吧和餐厅进行通信，但他们所惯用的 Excel 报告方式使其难以分辨哪个报告是正确的。由于无法高效地发现较大的商机，他们不断与机会失之交臂。

在短短三个月内，MillerCoors 从试点开始，最后在整个企业中为 300 人的销售团队完成了 Tableau 部署。现在，借助 Tableau，销售团队对客户有了全面的清晰了解，当商机出现时，他们会及时采取行动。MillerCoors 的销售人员可以通过移动设备在数分钟内拉取仪表盘，通过简化与客户的沟通，获得明显的竞争优势。在采用 Tableau 之前，他们必须从无数 Excel 报告中手动提取数据，而为了理解数据，他们经常需要在周末加班。现在，该团队在 Tableau Online 上发布销售目标仪表盘，从而提升可见性，促进几百个团队成员间的协作和良性竞争。

通过将 Tableau 作为销售报告的单一事实来源进行优化，MillerCoors 发现了商机，销售业绩也得到提升。

2.单一事实来源可以帮助您的团队保持步调一致

如果每个人查看的是不同的数据和数据源，那么就难以让团队保持一致。使用单一事实来源的优势毋庸置疑。单一事实来源（在您要查看所有数据时创建）可以帮助经理和员工看到同样的全局状况，并承担同等的责任。除此之外，通过统一销售、营销和客户参与度数据，您可以查看详细信息、加快决策制定并获得额外的竞争优势。



在采用单一事实来源方面，销售领导需要面对额外的挑战，因为销售数据本身很复杂。要获得可行的见解，销售组织需要分析一系列关键指标，包括区域、市场规模、配额、客户统计数据 and 参与度等。虽然有一些方法可将不同的数据直接引入 Salesforce，但该过程通常缓慢且费力，不支持许多销售领导所需的快速分析。销售领导如果希望现在和将来能快速制定战略型业务决策，则需要一个足够灵活的平台，分析来自多个来源的复杂信息并将其聚合在同一个仪表板视图中。

Tableau 的真实应用：LinkedIn 通过提高数据透明度发现见解和商机

LinkedIn 是一家典型的公司，它需要强大的可扩展平台，从销售数据中获取见解。该公司的商业分析团队采用 Tableau Server 集中数千万亿字节的客户数据，使用仪表板跟踪绩效和预测波动，从而形成更主动的销售链条，收入不断增加。

在采用 Tableau 之前，LinkedIn 将销售数据存储在内部数据库、Google Analytics、Salesforce.com 和第三方工具中。每天，一个分析师需要处理来自 500 多个销售人员的销售请求，这导致报告等待时间长达六个月，让团队成员无法了解自己的绩效或客户关系情况。

现在，90% 的 LinkedIn 销售人员每周访问 Tableau Server。通过跟踪整体销售业绩并深入了解基础客户体验，销售人员现在可以了解客户何时增加了产品使用量，并主动接触客户，讨论商机或产品参与度，从而提高客户的整体消费支出并避免客户流失。

3. 交互式可视化帮助您挖掘深入见解

从以上示例可以看出，仪表板非常重要，因为它让每个人都能查看相同的数据。仪表板创建快速且易于使用。此外，仪表板可揭示数据故事，不会让销售人员对如何解读信息而感到一头雾水。

传统报告和电子表格无法媲美仪表板：它们的创建和维护需要大量时间和工作，而且缺乏交互式可视化可提供的见解。交互式可视化可简化基础分析任务，例如筛选视图、调整参数和快速计算。它还可以帮助您通过在仪表板上进行直观选择来查看基础详细信息，并将数据转化为可行的见解。



现在，销售人员可以将工作重心放在达成交易、解决问题和制定决策上，而无需花大量时间理解数据集。对于 Oldcastle 而言，通过与 Tableau 可视化交互，其数据转化为强大的见解，他们利用此见解快速作出了重要业务决策，为客户提供了更好的服务。

Tableau 的真实应用：Oldcastle 通过跟踪 78,000 SKU 了解全局并抓住销售机会

Oldcastle 是一家领先的建筑产品和材料制造商。Oldcastle 在北美洲拥有 20 个分部和 206 家工厂。该公司通过 Tableau 获得的第一项成果，就是将 500 页的月度报告转化为可供整个组织访问的受管控的仪表板。

Oldcastle 销售团队率先使用超过 78,000 品项 (SKU) 的库存，因此他们必须能够快速轻松地识别损失、跟踪利润并抓住商机。但是，将一个解决方案扩展到整个销售队伍并非易事。现在，Oldcastle 可将 ERP 和 Salesforce 数据拉取到 Tableau，供销售团队访问和理解所有的数据。

从销售经理到销售代表的每一个人都使用 Tableau 仪表板来跟踪每日和每月配额。对于销售团队来说，从海量客户数据中获取见解是非常有用的，这可以帮助他们为客户提供更好的服务。

商业智能经理 Paul Lisborg 说：“现在，销售代表可进入仪表板查看昨天销售的产品、当月销售业绩和年初至今的业绩。他们可以深入了解客户喜欢什么商品、购买了什么商品，以及这些商品的利润。”

4. 仪表板让团队协作变得简单

对于当今的信息驱动型销售组织而言，自助式分析无疑是必需的功能。见解转化为决策的过程必须迅速。依赖 IT 生成、自定义和发布销售仪表板的时代已经过去了。借助自助式仪表板，销售经理可举行渠道回顾会议，销售领导可以与财务部门商讨来年的战略。Tableau 帮助现代销售团队围绕数据展开每次谈话，从而促进实时协作和战略决策的制定。



Tableau 的真实应用：自助式分析提高数据透明度，助力 Brown-Forman 的全球销售团队

全球十大烈酒公司之一 Brown-Forman 的首席信息官 Tim Nall 认为，沟通对于确定最佳做法和提升销售业绩至关重要。他们的团队需要从价格和装运详情中提取见解，以便有效管理货物品项 (SKU)。

通过优化数据存储和分析领域的现有技术投资，Brown-Forman 的团队正在实现最佳协作效果。“从全球的角度来看，掌握所有这些信息并能够理解它们至关重要。现在，我们结合使用自己的逻辑数据仓库与 Tableau 制作出了仪表盘，供大家访问所有这些信息并进行协作。”Tim 说道。

无论您的数据是实时的，还是需要经常刷新，借助 Tableau Server，都可以轻松发布销售仪表盘。通过单点登录，Brown-Forman 可以使用桌面浏览器或移动设备一键访问仪表盘。仪表盘还可直接嵌入您的 CRM。

当您像 Brown-Forman 一样，通过在 Tableau Server 上跟踪仪表盘视图获取经验并了解团队所需时，您会知道仪表盘的优缺点，进而可以协同优化仪表盘以获得更大的成功。

深入剖析

借助功能强大的仪表盘查看全局（和细节）

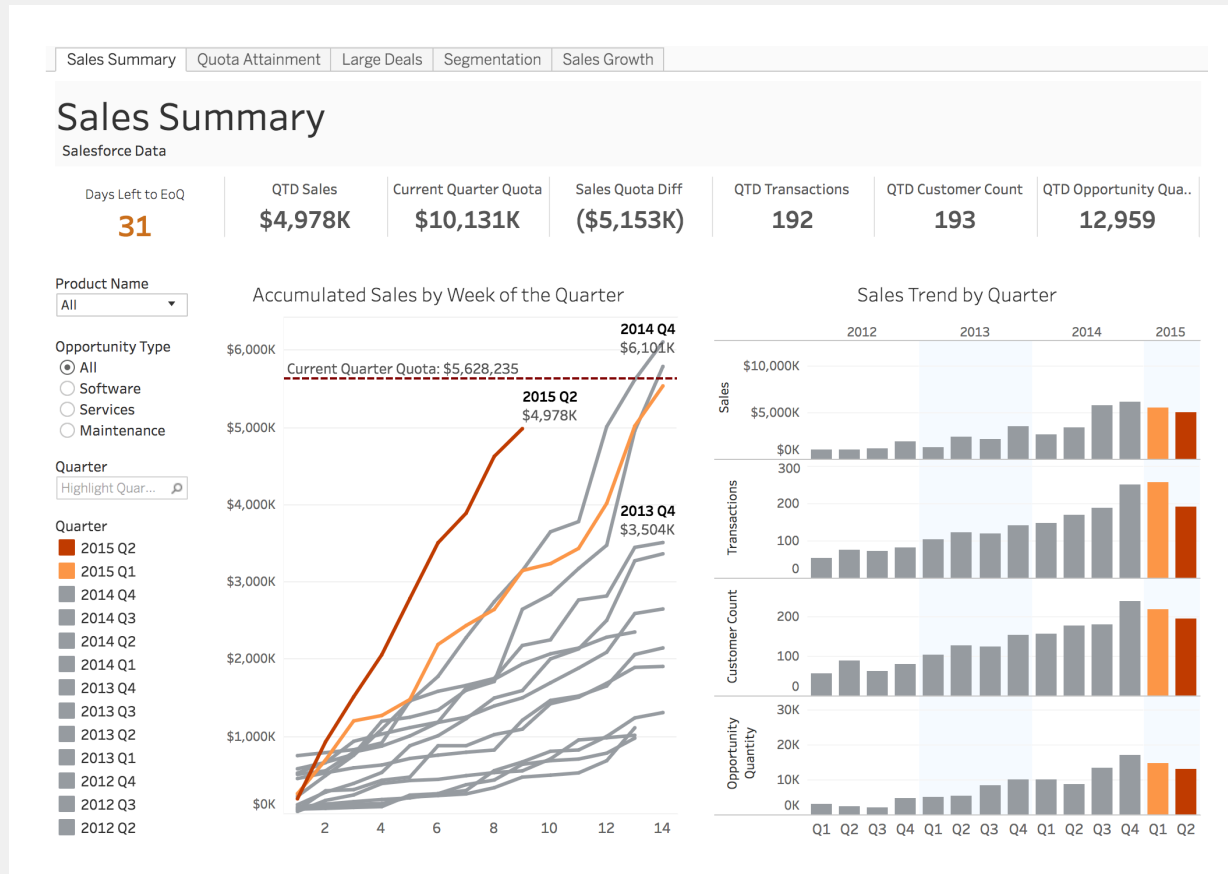
这些 Tableau 仪表盘是销售组织从统一平台获取见解的示例。

当您的团队看到相同的数据后，他们会使用仪表盘提出自己的问题，并轻松获得问题答案，而无需参考可能错误或不完整的不同来源。



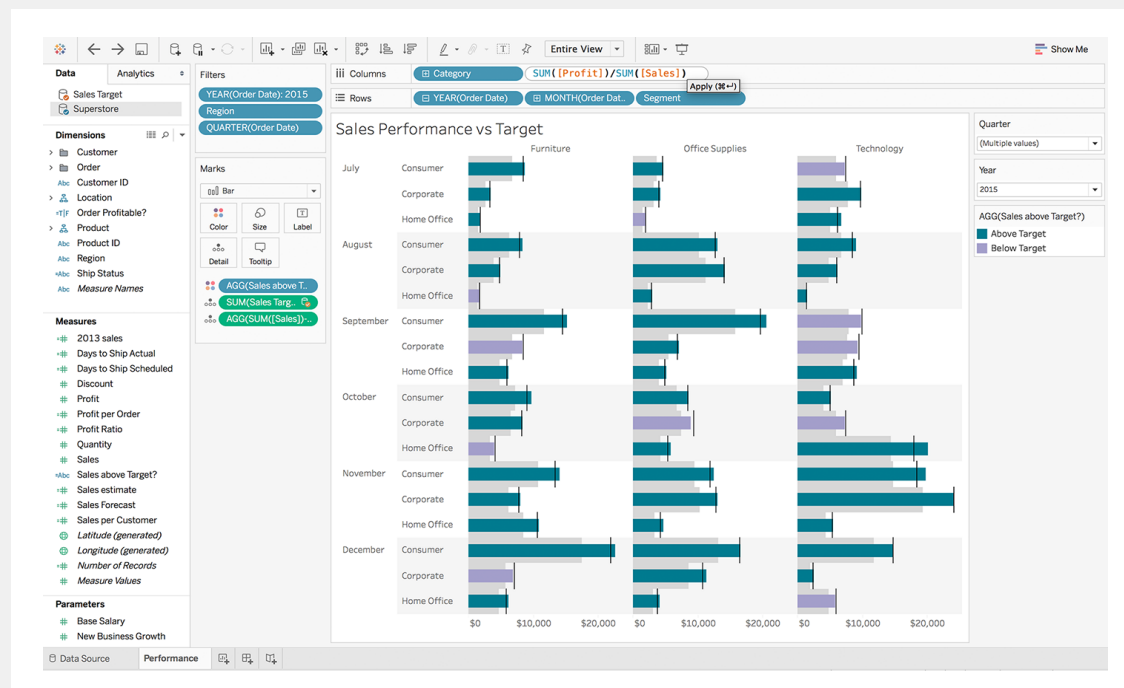
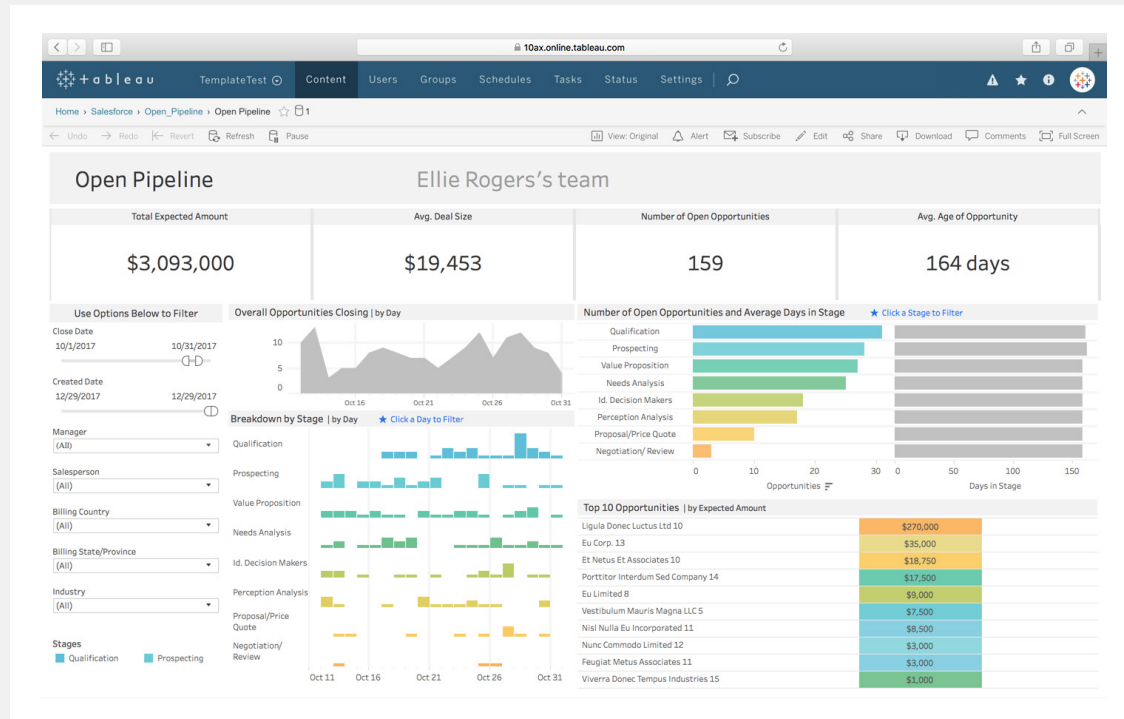
配额差距

有效管理销售团队意味着理解趋势和了解任意时间点的销售走向，但要收集所有关键数据是困难的，特别是在团队规模大或分散的情况下。在此仪表板中，可根据产品或商机类型查看配额差距。历史数据提供额外的上下文和洞悉未来趋势的窗口。借助 Tableau，您在销售管理时可减少猜测。



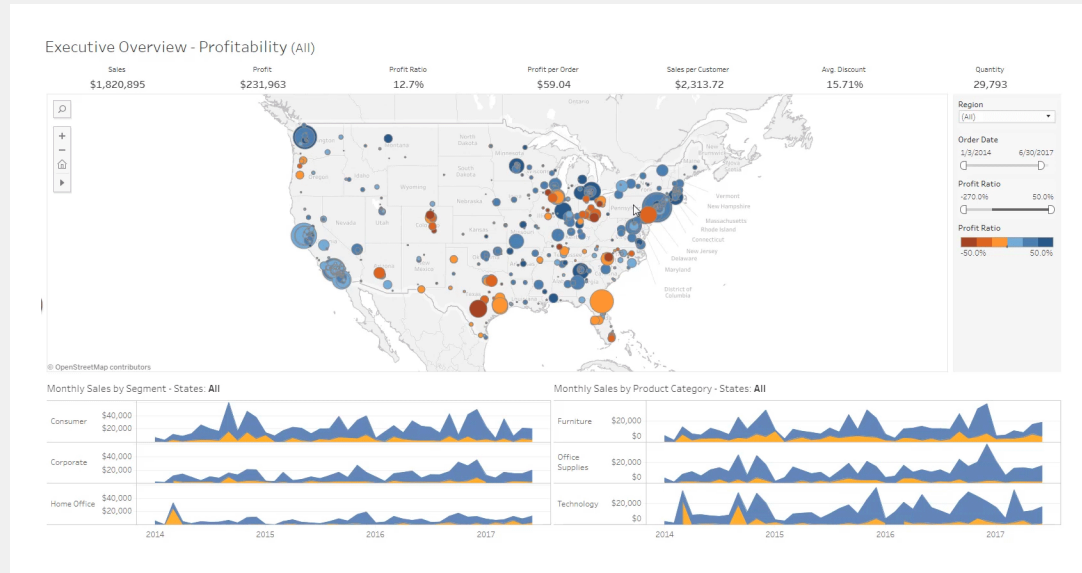
渠道和总体业绩

理解历史销售业绩是实现更准确预测的关键之一。借助 Tableau，年同比增长等比较分析可作为单个计算实现。可按历史、累计和每个业务部门查看业绩。此外，还可以轻松地混合 Salesforce 数据和产品数据，理解按区域划分的趋势和新商机。

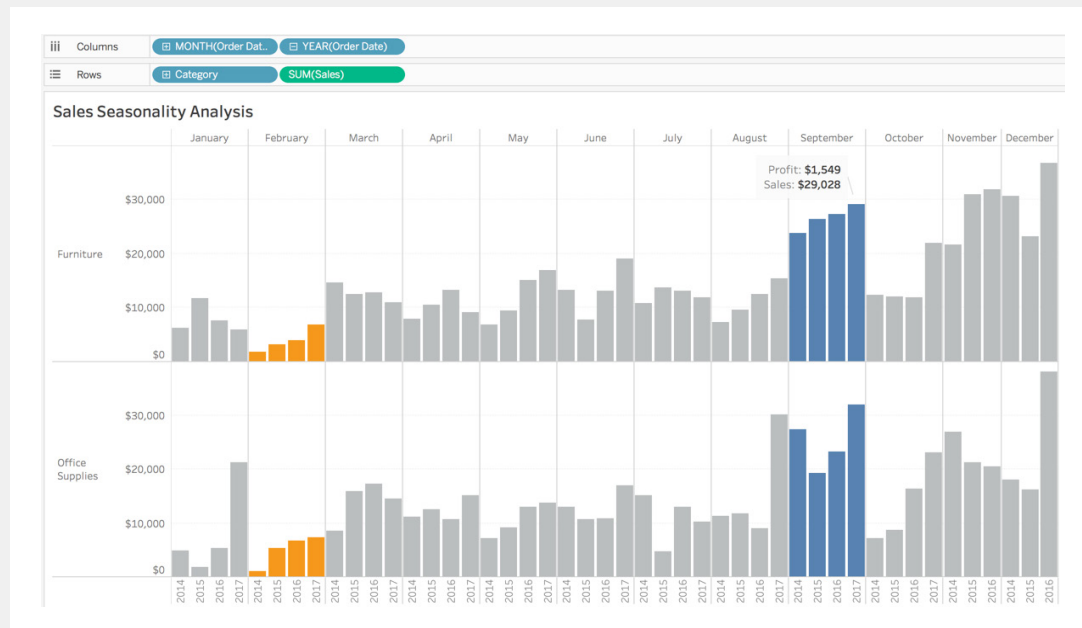


关注盈利能力

销售并不总是意味着盈利。销售人员的独特职责是帮助团队找到合适的交易并促成交易，这些交易要为公司带来净收益和正向现金流，而不会产生难以承受的开销。此仪表板显示按细分市场、产品线和区域划分的销售额和利润，销售领导可以快速识别任何非盈利的销售活动并采取行动。



通过使用可视化查看季节性趋势，可以预测未来趋势并作出相应规划。还可以通过应用有关以往低销量季节、夏季放缓情况和年底销售高峰的数据来进行决策。通过将同一日历月的结果排列在一起，可以轻松发现影响销售额上升或下降的周期性趋势。



您是否准备好最大程度利用您的数据潜力？

销售组织需要稳定的可操作性数据流，以保持竞争力、满足客户需求并确定未来计划的重点。要在动态销售环境中保持领先，还需要采取面向未来的方案。通过足够灵活和强大的数据平台分析所有销售数据，您可以利用人工智能、机器学习等新兴技术的潜力。

如果您已经正在使用销售仪表盘，请将您的数据见解与 Tableau 进行比较并评估。我们邀请您访问下列链接，了解更多信息。





关于 Tableau

Tableau 帮助人们将数据转化为可以付诸行动的见解。借助无所不能的可视化分析进行探索。只需点击几下即可构建仪表盘，进行临时分析。与任何人共享自己的工作成果，对公司发挥更大影响力。从查看特定销售业绩的独立分析师，到查看渠道整体业绩以及实现公司目标的能力的销售高管，世界各地的用户使用 Tableau 来查看和理解数据。

相关资料

- [Sales Ops Starter Kit](#) (销售人员入门工具包) – 销售部门上手和使用 Tableau 所需的一切资源。
- [Tableau 的销售分析解决方案页面](#) – 汇聚了各种信息资料，让您可以充分了解 Tableau 如何帮助营销专业人员查看和理解数据。
- [MillerCoors 销售分析案例研究](#) – 该啤酒品牌建立了销售报告的单一事实来源，增强了可见性，以发现商机并提升销售业绩。

查看其他资源

- [产品演示](#)
- [培训与教程](#)
- [社区与支持](#)
- [客户故事](#)
- [解决方案](#)