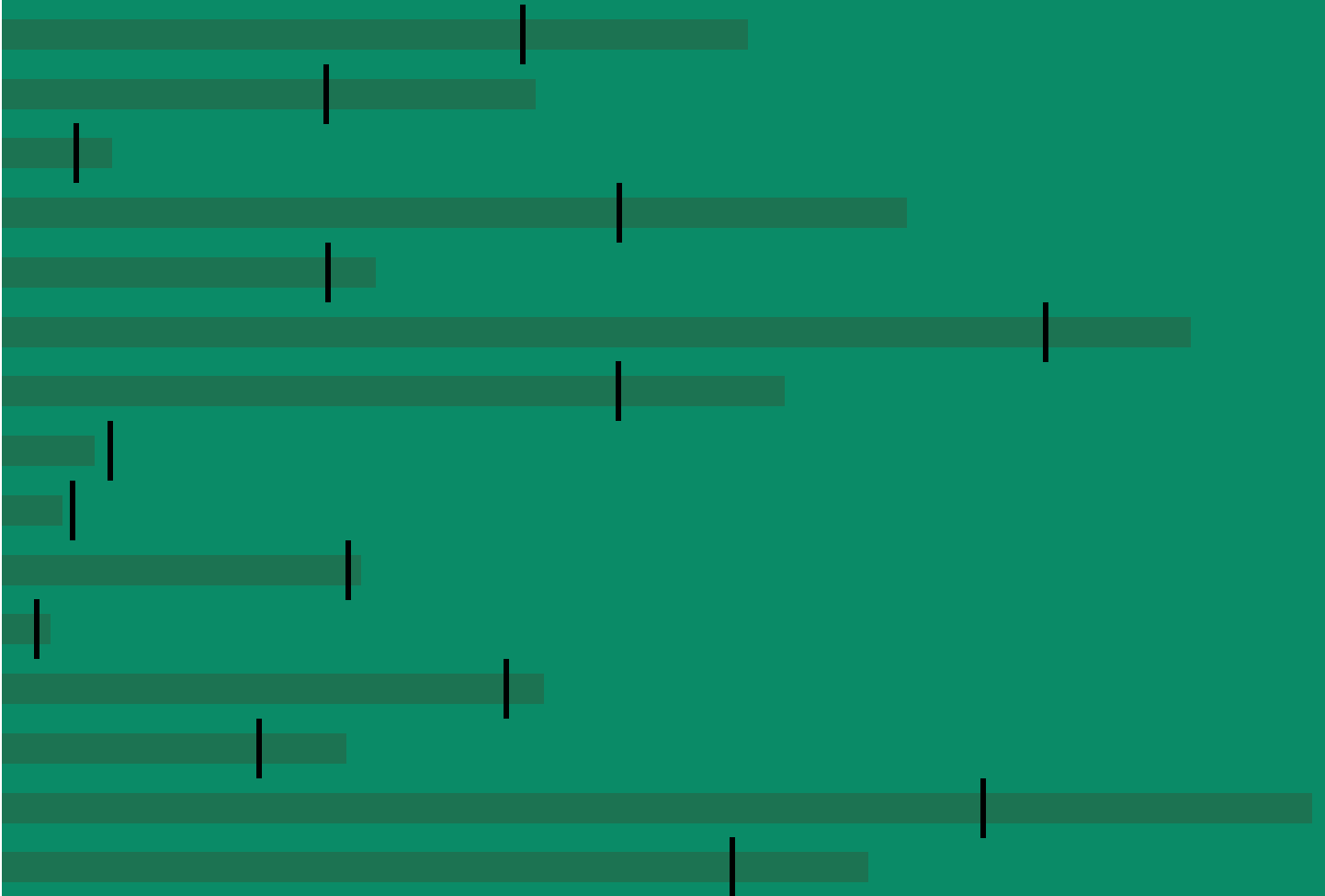




# Mit Tableau auf der Überholspur: Startleitfaden für Sales Ops



Möchten Sie Ihre Vertriebsdaten schneller und gründlicher denn je untersuchen? Ganz gleich, ob Tableau noch Neuland für Sie ist oder Sie nach zusätzlichen vertriebsspezifischen Ressourcen Ausschau halten: Dieser Leitfaden zeigt Ihnen, wie Sie rasch umsetzbare Erkenntnisse gewinnen, die die Leistung Ihres Teams steigern und Ihrer Organisation einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Der Leitfaden enthält Ressourcen, die Ihnen den Einstieg erleichtern, und macht Vorschläge für Ihre nächsten Schritte, sobald Sie die Grundlagen beherrschen. Zunächst müssen Sie verstehen, wie Sie Ihre Daten in Tableau verwenden. Sehen Sie sich unsere virtuellen Schulungen an. Machen Sie sich mithilfe des unten empfohlenen Materials mit Dashboards vertraut oder besuchen Sie Webinare, um zu erfahren, wie einfach sich alle Ihre Daten zur Erstellung aussagekräftiger Sales Analytics verwenden lassen. Zu guter Letzt sehen Sie noch, was unsere äußerst aktive Community auf Tableau Public teilt.

Da andere Sales Ops diesen Weg schon vor Ihnen beschritten haben, sollten Sie sich die Erfolgsgeschichten anderer Unternehmen durchlesen, die Tableau bereits zur Steigerung der Vertriebsperformance nutzen. Andere Vertriebsteams beantworten ihre schwierigsten Geschäftsfragen schon jetzt mit Tableau. Bald werden auch Sie diesen Erfolgskurs einschlagen.

## Inhalt

Beginnen Sie hier: Ressourcen, die Ihnen zeigen, wie Tableau funktioniert

[Kostenlose Testversion von Tableau Desktop](#)

[Kostenlose Schulungsvideos](#)

[Die 10 wichtigsten Tabellenberechnungen in Tableau](#)

[Tableau eLearning](#)

[Tableau Public – A Dashboard Showcase \(Dashboard-Hitparade\)](#)

[Tableau Community-Foren](#)

Erstellen fesselnder Dashboards

[Was Sie bei Dashboards tun und was Sie vermeiden sollten](#)

[Best Practices für visuelle Analyse: ein Ratgeber](#)

[Grafikdesign-Grundsätze für Dashboards mit hoher Überzeugungskraft](#)

[Erstellen von Dashboard-Layouts für unterschiedliche Gerätetypen](#)

Aufbereiten und Strukturieren Ihrer Daten mit Tableau Prep

[Tableau Prep](#)

[Der Blog „Über Tableau Prep“](#)



## Berichte aus der Praxis: vier Vertriebsteams dank Tableau auf Erfolgskurs

[LinkedIn](#)

[MillerCoors](#)

[Ingersoll Rand](#)

[Tableau on Tableau: Sales Analytics Webinar \(Tableau über Tableau: Webinar zu Sales Analytics\)](#)

### Welcher Schritt kommt als Nächstes?

[Tableau Sales Analytics – Lösungen](#)

[Tableau Support](#)

[Tableau Conference](#)

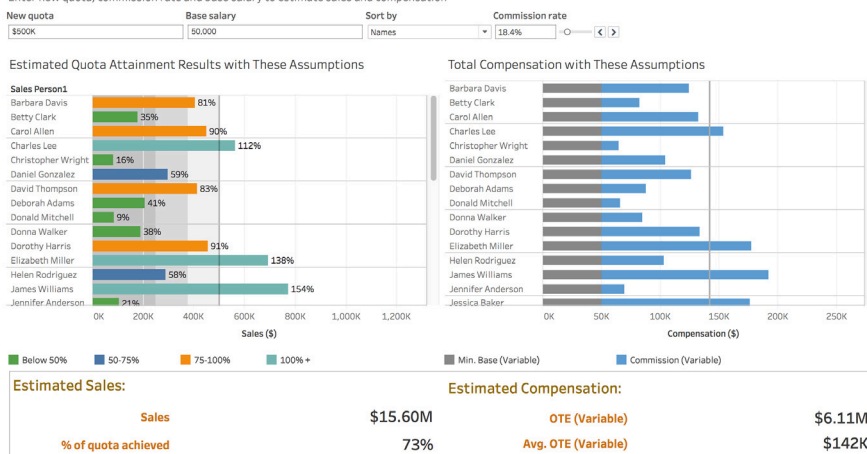
# Beginnen Sie hier: Ressourcen, die Ihnen zeigen, wie Tableau funktioniert

Diese Anleitungen unterstützen Sie bei Ihren ersten Gehversuchen in Tableau auf dem Weg zu einem datengesteuerten Team.

- Laden Sie zunächst eine **kostenlose vierzehntägige Testversion von Tableau Desktop** herunter. Hierzu benötigen Sie keine Kreditkarte. Wenn Sie noch mehr Zeit brauchen, kann der Testzeitraum verlängert werden. Sie haben noch keinen Datenbestand für eine Analyse? Tableau enthält drei Datenbestände für die ersten Schritte.
- Starten Sie mit unserem Superstore-Datenbestand und erfahren Sie, wie Sie Vertriebstrends analysieren, Ihre profitabelsten Kunden ermitteln und die Auswirkungen von Rabatten aufdecken. In diesen Datenbestand sind vorab erstellte Dashboards integriert. Hierzu zählen eine kurze Zusammenfassung für Entscheider, ein Provisionsmodell für Vertriebsmitarbeiter sowie zwei Optionen zum Erstellen von Umsatzprognosen. Versuchen Sie, die Dashboards in ihre Einzelteile zu zerlegen und wiederherzustellen, um rasch den Umgang mit Tableau Desktop zu erlernen.

### Sales Commission Model

Enter new quota, commission rate and base salary to estimate sales and compensation



Die Eingabe von Fragestellungen, auf die Ihre Daten Antworten liefern, wird Ihnen schon bald ganz leicht von der Hand gehen.

- Sehen Sie sich diese kostenlosen [kurzen Schulungsvideos](#) an, um zu erfahren, wie Sie Ihre Daten vorbereiten, analysieren und freigeben.
- Erfahren Sie [in diesem Blog-Post, wie Sie erweiterte LOD-Ausdrücke erstellen](#), mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen und Tableau-Arbeitsmappen zum Herunterladen.
- Besuchen Sie [Tableau Public](#). Dort finden Sie eine Galerie mit mehr als 200 Vertriebs- und Marketingvisualisierungen öffentlicher Daten, einschließlich einer Analyse von [Sale Effectiveness](#) (Verkaufseffektivität), [Supply Chain Volume](#) (Lieferkettenvolumen) sowie [Open Pipeline Opportunities](#) (Offene Verkaufschancen), um nur einige zu nennen.
- Nehmen Sie Kontakt zu unserer aktiven [Tableau Community](#) auf, um sich inspirieren und von zig Tausenden anderen Benutzern unterstützen zu lassen. Es gibt auch ein [Einsteigerforum](#), wenn Sie gerade die ersten Schritte wagen.
- Sind Sie bereit für eine Analyse Ihrer eigenen Daten? Tableau enthält sogenannte [Dashboard-Starters](#), die Ihnen neue Möglichkeiten bieten, um Daten aus Datenquellen wie Salesforce, Eloqua und Marketo verfügbar zu machen. Tableau ist außerdem darauf ausgelegt, [Verbindungen zu Hunderten von Datenquellen herzustellen](#), die ersten Schritte sind also ein Kinderspiel. Und falls Sie Hilfe bei komplexeren Aufgaben benötigen, werden Ihnen [unsere Partner](#) gern behilflich sein.

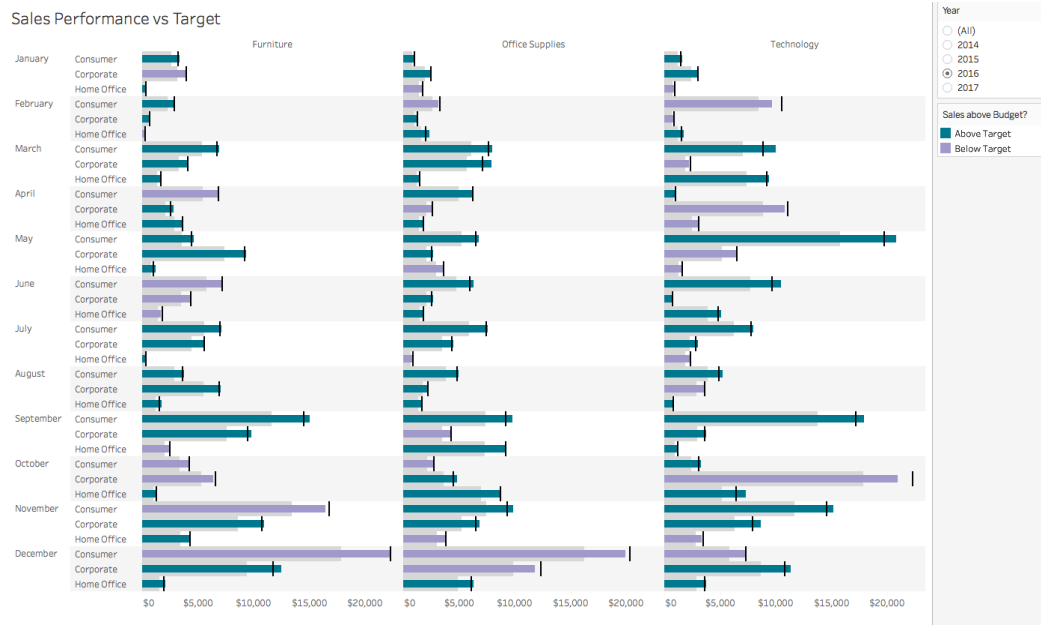
## Erstellen fesselnder Dashboards

Die goldene Regel der Erzählkunst entspricht der goldenen Regel für das Kommunizieren mit Daten: Beginnen Sie mit Ihrer Zielgruppe. Wenn Vertriebsmitarbeiter zu Ihrer Zielgruppe gehören, kann man davon ausgehen, dass sie es immer eilig haben. Die von Ihren Teams erstellten Dashboards sollten so gestaltet sein, dass sie alles möglichst klar und schnell vermitteln.

Das Dashboard „Sales Performance vs Target“ (Vertriebsperformance im Vergleich zum Vertriebsziel) weiter unten ist ein perfektes Beispiel, wie sich deren Anforderungen nachkommen lässt. Die grünen Balken stellen Segmente dar, die ihr Vertriebsziel erreicht haben. Die violetten Balken stehen dagegen für Segmente, die ihre Ziele verfehlt haben. Die Betrachter können die Informationen unmittelbar erkennen und verstehen.

Meistens werden die Informationen auf einem solchen Dashboard ausreichen, um die drängendsten Fragen eines Vertriebsleiters zu beantworten. Dank der Drilldown-Funktion lassen sich weitere Fragen (zum Beispiel: „Warum ist das passiert?“) mühelos vorhersehen, was Ihnen langfristig Zeit erspart. Beide Dashboards werden den gewünschten Erfolg haben, weil Sie wissen, was Ihrer Zielgruppe wichtig ist, und die Dashboards genau das widerspiegeln.





Die nachstehend aufgeführten Materialien unterstützen Sie bei der Entwicklung von überzeugenden und hilfreichen Dashboards für Ihre Teams, mit umfangreichen praktisch umsetzbaren Erkenntnissen auf der Basis Ihrer gesamten Daten.

- Lesen Sie das Whitepaper [Was Sie bei Dashboards tun und was Sie vermeiden sollten](#), um zu erfahren, womit Sie beginnen sollten und was in ein Dashboard gehört – und was nicht. Bei Ihren Dashboards dürfen Sie gern experimentieren, Schritt für Schritt vorgehen, sich Feedback geben lassen und Überlegungen zu Ihrer Zielgruppe anstellen, um dem Dashboard eine persönliche Note zu verleihen. Andererseits sollten Sie das Dashboard auch nicht überfrachten, nur um alle Fragen auf einmal zu beantworten. Vorher-Nachher-Vergleiche des Dashboards zeigen Ihnen, wie Sie Ihre eigenen Dashboards optimieren können.
- Im Whitepaper [Best Practices für Visual Analytics](#) präsentieren wir Ihnen unterschiedliche Methoden, die Ihnen und anderen Benutzern einen raschen Erkenntnisgewinn aus Ihren Daten ermöglichen.
- In diesem [On-Demand-Webinar](#) lernen Sie Techniken zur Verbesserung Ihrer Visualisierungen kennen und erfahren, welche Fehler vermieden werden sollten.
- Im Hilfethema [Erstellen von Dashboard-Layouts für unterschiedliche Gerätetypen](#) erfahren Sie, wie Sie Ihre Dashboards mithilfe von Tableau Desktop optimal auf Mobilgeräte auslegen.

## Aufbereiten und Strukturieren Ihrer Daten mit Tableau Prep

Wer schon einmal die CRM-Einträge eines Vertriebsteams analysiert hat, weiß, dass manuelle Datenvorbereitung eine äußerst zeitraubende und monotone Aufgabe sein kann. Mit Tableau Prep können Sie per Drag-and-Drop mühelos Verknüpfungen, Vereinigungen, Pivot-Aktionen sowie Aggregationen durchführen. Sie benötigen dazu keine Skripts.

- Probieren Sie [Tableau Prep](#) aus und entdecken Sie, wie Sie Daten vor der Analyse formatieren und aufbereiten.
- Im Blog [Über Tableau Prep](#) beschreiben Produktmanager fünf Herangehensweisen an Datenschemas in Tableau Prep.

# Erfolgsgeschichten aus der Praxis: Vier Vertriebsteams mit Tableau auf Erfolgskurs

Lesen Sie die Erfolgsgeschichte anderer Vertriebsteams, die vom Leistungsvermögen der Datenanalysen und Visualisierungen in Tableau profitiert haben.

- [LinkedIn](#) ist das weltweit größte Fachkräftenetzwerk. Es verwendet Tableau, das wöchentlich von 90 Prozent aller Vertriebsmitarbeiter genutzt wird, zur zentralen Verwaltung von Kundendaten, zur Kontrolle der Account-Leistung und zur Prognose der Kundenfluktuation. Diese führte zu einem proaktiveren Vertriebszyklus, zu höheren Umsätzen und einer stärkeren Produktnutzung.
- [MillerCoors](#) produziert so beliebte Biermarken wie Miller, Coors und Blue Moon. Das Vertriebsteam des Unternehmens verwendete Tableau, um eine einzige zuverlässige Quelle für die Vertriebsberichte einzurichten. Die Daten ermöglichten einem Team aus mehr als 300 Vertriebsmitarbeitern, im Außendienst Verkaufschancen zu erkennen und mehr Produkte zu verkaufen.
- [Ingersoll Rand](#), ein Industrieunternehmen, profitiert von dem geschäftlichen Nutzen, den Tableau und Visual Analytics durch wertvolle Erkenntnisse bieten, die das Vertriebsteam zur Geschäftsplanung in den lokalen Märkten nutzen kann.
- [Das Vertriebsteam und andere Geschäftsbereiche von Tableau](#) nutzen ebenfalls die Tableau-Plattform. Hören Sie sich an, wie Vertriebsmitarbeiter sich mit Daten stärker verantwortlich einbringen und zu einem Team werden können, das regelmäßig seine Ziele erreicht. Sie haben sogar die Möglichkeit, festzustellen, welche Dashboards das Team am meisten nutzt.

## Welcher Schritt kommt als Nächstes?

Es gibt noch mehr zu erkunden! Wir bieten ihnen diverse Möglichkeiten, sich noch mehr Tableau-Wissen und -Fähigkeiten anzueignen. Das Spektrum reicht von Onlineressourcen bis zu Präsenzs Schulungen.

- Fügen Sie die Seite [Tableau Sales Analytics – Lösungen](#) zu Ihren Lesezeichen hinzu. Auf dieser Seite finden Sie alles Wissenswerte zu Daten im Vertrieb.
- Unterstützung durch den [Tableau-Support](#) ist mit einem einzigen Klick erreichbar. Experten stehen bereit, um Ihre Fragen zu beantworten und Sie dabei zu unterstützen, Ihre Arbeit mithilfe von Tableau schneller durchzuführen.
- Nehmen Sie an der [Tableau Conference](#) teil! Die Tableau Conference (TC) bringt Superfans aus aller Welt eine Woche lang zusammen, damit sie voneinander lernen, sich gegenseitig inspirieren und interagieren. Lesen Sie unseren jüngsten [Blog-Beitrag](#), um zu erfahren, warum sie uns auf der TC18 in New Orleans besuchen sollten.
- Kontaktieren Sie uns auf [LinkedIn](#), [Twitter](#), [Instagram](#) und [Facebook](#).





## Über Tableau

Tableau unterstützt Benutzer bei der Umwandlung von Daten in praktisch umsetzbare Erkenntnisse. Analysieren Sie Ihre Daten mit unbegrenzten visuellen Analytics. Erstellen Sie Dashboards und führen Sie Ad-hoc-Analysen mit nur wenigen Klicks durch. Teilen Sie Ihre Arbeitsergebnisse und fördern Sie den Unternehmenserfolg. Benutzer in den unterschiedlichsten Bereichen verwenden Tableau, um ihre Daten sichtbar und verständlich zu machen. Das Benutzerspektrum reicht von einzelnen Analysten, die eine bestimmte Vertriebsperformance untersuchen, bis zu Vertriebsleitern, die die Gesamtleistung des Vertriebs sowie seine Fähigkeit zum Erreichen der Unternehmensziele betrachten.