



# Acelere sus operaciones con Tableau: una guía de inicio para el equipo de operaciones de ventas



¿Está listo para explorar sus datos de ventas con más velocidad y profundidad que nunca? Ya sea que esté comenzando a usar Tableau o que busque recursos adicionales específicos de ventas, en esta guía podrá obtener información valiosa y útil mucho más rápido. Como resultado, elevará el rendimiento de su equipo y proporcionará a su organización una ventaja competitiva.

En esta guía se incluyen recursos para la puesta en marcha. Además, encontrará sugerencias sobre los próximos pasos que puede seguir una vez que domine los aspectos básicos. En primer lugar, es importante entender cómo usar los datos en Tableau. Vea nuestras capacitaciones virtuales. Consulte el material que aparece a continuación para aprender a profundizar más en los dashboards. O acceda a algunos seminarios web y descubra cuán fácil es utilizar todos sus datos para crear análisis de ventas significativos. Por último, entérese de la información que comparten los miembros comprometidos de nuestra comunidad en Tableau Public.

Otros profesionales de ventas ya han recorrido este camino. Conozca las historias de éxito de otras empresas que utilizan Tableau para mejorar su rendimiento de ventas. Algunos equipos de ventas como el suyo ya están respondiendo las preguntas de negocios más complejas con Tableau. Pronto, usted podrá seguir sus pasos y alcanzar el éxito.

## Contenido

Comience aquí: recursos para comprender cómo funciona Tableau

[Prueba gratuita de Tableau Desktop](#)

[Videos de capacitación gratuitos](#)

[Los 10 cálculos de tablas principales de Tableau](#)

[Aprendizaje virtual de Tableau](#)

[Tableau Public: presentación de un dashboard](#)

[Foros de la comunidad de Tableau](#)

Cree dashboards interesantes

[Qué hacer y no hacer con los dashboards](#)

[Guía Prácticas recomendadas del análisis visual](#)

[Aplicar los principios del diseño de gráficos para crear dashboards despampanantes \(en inglés\)](#)

[Crear disposiciones de dashboard para distintos tipos de dispositivo](#)

Limpie y organice sus datos con Tableau Prep

[Tableau Prep](#)

[Blog acerca de Tableau Prep](#)



Historias reales: cuatro equipos de operaciones de ventas logran el éxito con Tableau

[LinkedIn](#)

[MillerCoors](#)

[Ingersoll Rand](#)

[Seminario web Tableau según Tableau: análisis de ventas \(en inglés\)](#)

¿Cuáles son los próximos pasos?

[Página de soluciones de análisis de ventas de Tableau](#)

[Soporte de Tableau](#)

[Conferencia de Tableau](#)

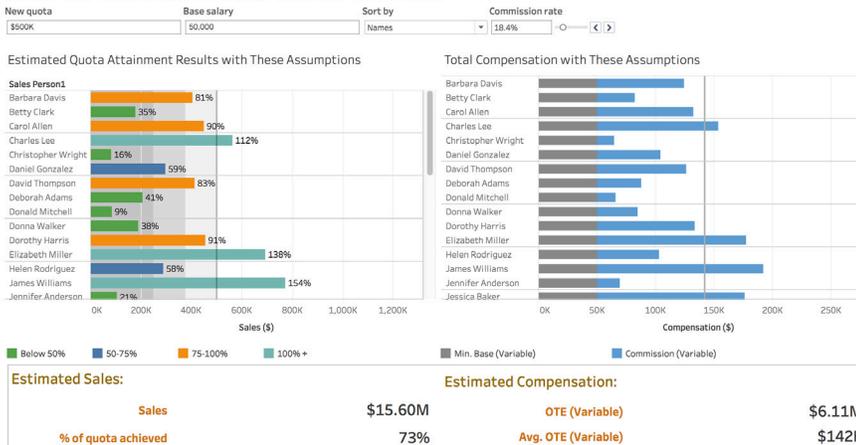
## Comience aquí: recursos para comprender cómo funciona Tableau

A medida que comience a incursionar en Tableau, estos recursos explicativos le servirán de guía para lograr un equipo impulsado por los datos.

- Comience por descargar una [prueba gratuita de dos semanas de Tableau Desktop](#). No se requiere tarjeta de crédito. Asimismo, puede extender la prueba si necesita más tiempo. ¿No tiene un conjunto de datos para analizar? Tableau incluye tres conjuntos de datos a fin de ayudarlo a comenzar.
- Empiece con nuestro conjunto de datos Superstore y aprenda a analizar tendencias de ventas, identificar a los clientes más rentables y determinar el impacto de los descuentos. El conjunto de datos incorpora dashboards prediseñados, los cuales incluyen un breve resumen ejecutivo, un modelo de comisiones de representantes de ventas y dos maneras de pronosticar las ventas. Intente desarmar y volver a crear los dashboards a fin de aprender a usar Tableau Desktop rápidamente. Pronto, estará formulando y respondiendo preguntas acerca de los datos en cuanto surjan.

### Sales Commission Model

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



- Vea estos [breves videos de capacitación](#) gratuitos para aprender a preparar, analizar y compartir los datos.
- Descubra cómo elaborar [expresiones de nivel de detalle \(LOD\) avanzadas en esta publicación de blog](#) con instrucciones paso a paso y libros de trabajo descargables de Tableau.
- Visite [Tableau Public](#). Encontrará una galería de más de 200 visualizaciones de ventas y marketing donde se utilizan datos públicos. Estas incluyen análisis de [efectividad de ventas](#), [volumen en la cadena de suministro](#) y [oportunidades de canalización abierta](#), entre otros.
- Conéctese con nuestra activa [comunidad de Tableau](#), donde podrá obtener inspiración y soporte de miles de usuarios. Si está comenzando a usar Tableau, también hay disponible un [foro para novatos](#).
- ¿Está listo para comenzar a analizar sus propios datos? Tableau incluye [Dashboard Starters](#), que proporciona nuevas formas de ver los datos de fuentes como Salesforce, Eloqua y Marketo. Asimismo, Tableau se proporciona listo para [conectarse a cientos de fuentes de datos](#). Por eso, es muy fácil ponerse en marcha. Si necesita realizar tareas un poco más avanzadas, [nuestros socios](#) pueden ayudarlo.

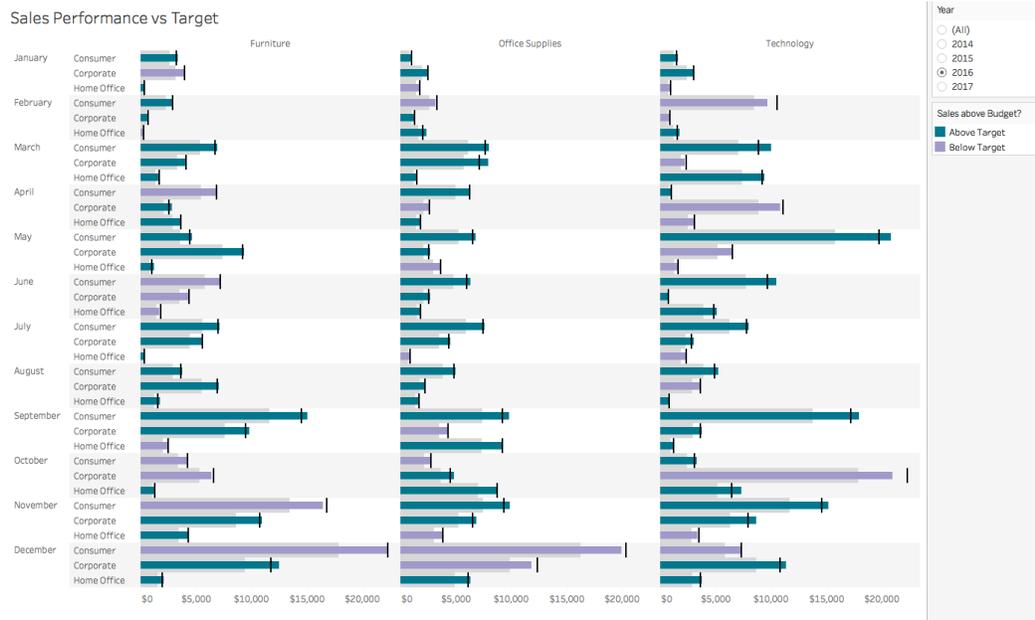
## Cree dashboards interesantes

La regla de oro para la narración de historias es la misma que para comunicar con los datos: comenzar por los destinatarios. Si los destinatarios pertenecen al departamento de ventas, sin lugar a dudas, estarán apurados. Sus equipos deben crear dashboards diseñados para comunicar con la mayor claridad y velocidad posible.

El dashboard “Rendimiento y objetivo de ventas” que aparece más abajo es un excelente ejemplo de cómo lograrlo. Las barras verdes muestran los segmentos que alcanzaron los objetivos de ventas. Las barras violetas representan los segmentos que no llegaron a dichos objetivos. Los observadores pueden ver y comprender la información casi de manera instantánea.

En la mayoría de los casos, la información que proporciona un dashboard como este será suficiente para responder las preguntas urgentes de un ejecutivo de ventas. Anticipar preguntas de seguimiento, como “¿por qué pasó eso?”, con la funcionalidad de profundización es fácil y permite ahorrar tiempo a largo plazo. Ambos dashboards serán efectivos, ya que sabe qué es importante para los destinatarios, y los dashboards pueden capturar esa información.





Con los recursos que aparecen a continuación, aprenderá a crear dashboards que sus equipos querrán ver y utilizar. Tendrá dashboards valiosos con información útil que aprovechan todos los datos disponibles.

- Lea [Qué hacer y no hacer con los dashboards](#) para aprender por dónde empezar, qué incluir y qué evitar. Por ejemplo, experimente con los dashboards, itérelos y reciba comentarios acerca de ellos. Piense en los destinatarios para personalizarlos. Por otro lado, no diseñe en exceso ni intente responder todas las preguntas de una vez. Las comparaciones del antes y el después de los dashboards resultan útiles para ver cómo optimizar sus propios dashboards.
- Con nuestra [guía Prácticas recomendadas del análisis visual](#), aprenda diferentes técnicas que servirán para que tanto usted como las otras personas entiendan los datos mejor y más rápido.
- Vea este [seminario web a pedido](#) para aprender técnicas destinadas a mejorar las visualizaciones y los errores que se deben evitar.
- Lea [“Crear disposiciones de dashboard para distintos tipos de dispositivo”](#) y aprenda a crear dashboards que se adaptan a los distintos dispositivos con Tableau Desktop.

## Limpie y organice sus datos con Tableau Prep

Cualquier persona que haya analizado las entradas de CRM de un equipo de ventas sabe que la preparación de datos puede ser un proceso repetitivo, manual y que consume mucho tiempo. Con Tableau Prep, tiene la posibilidad de crear fácilmente uniones de filas y columnas, tablas dinámicas y agregaciones mediante acciones simples de arrastrar y soltar. No se necesita ningún tipo de script.

- Pruebe [Tableau Prep](#) y descubra cómo limpiar los datos y darles forma antes del análisis.
- Conozca las historias de administradores de productos en este [blog acerca de Tableau Prep](#). En él se detallan cinco maneras de abordar el flujo de datos en Tableau Prep.



# Historias reales: cuatro equipos de operaciones de ventas logran el éxito con Tableau

Descubra cómo otras organizaciones de ventas lograron el éxito gracias a la eficacia del análisis de datos y la visualización con Tableau.

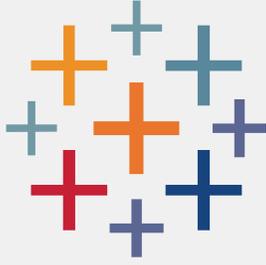
- [LinkedIn](#) es la red profesional más grande del mundo. La empresa adoptó Tableau. El 90 por ciento de los miembros de su fuerza de ventas accede a Tableau semanalmente para centralizar datos de clientes y llevar un seguimiento del rendimiento y la fidelización de las cuentas. Como consecuencia, se creó un ciclo de ventas más proactivo, y aumentaron tanto los ingresos como el uso del producto.
- [MillerCoors](#) elabora cerveza de marcas populares, como Miller, Coors y Blue Moon. El equipo de ventas de la empresa utilizó Tableau a fin de establecer una fuente de veracidad para los informes de ventas. Gracias a los datos, el equipo de más de 300 vendedores es capaz de detectar oportunidades y de vender más productos.
- [Ingersoll Rand](#), una empresa de fabricación industrial, se beneficia del valor que generan Tableau y el análisis visual gracias a la información valiosa que obtiene y utiliza el equipo de ventas para el planeamiento de negocios en el mercado local.
- [La organización de ventas de Tableau](#) y otros grupos empresariales también utilizan la plataforma de Tableau. Descubra cómo el personal de ventas utiliza los datos para lograr una mayor rendición de cuentas y convertirse en un equipo que siempre alcanza los objetivos. Incluso podrá ver qué dashboards utilizan con más frecuencia.

## ¿Cuáles son los próximos pasos?

Hay más para explorar. Desde recursos en línea hasta eventos presenciales, ofrecemos varias oportunidades para desarrollar los conocimientos y las habilidades en el uso de Tableau.

- Agregue la [página de soluciones de análisis de ventas de Tableau](#) a sus favoritos. Se trata de un recurso centralizado eficaz para todo aquello relacionado con los datos y las ventas.
- Puede acceder a la asistencia del [equipo de Soporte de Tableau](#) con solo un clic. Nuestros expertos están listos para responder sus preguntas y ayudarlo a optimizar y acelerar su trabajo con Tableau.
- Asista a la [Conferencia de Tableau](#). La conferencia de Tableau (TC) reúne a fanáticos de todo el mundo para que puedan disfrutar de una semana de aprendizaje, inspiración e interacción. Lea nuestra [publicación del blog](#) reciente y descubra por qué debe participar de la TC18 en Nueva Orleans.
- Interactúe con nosotros en [LinkedIn](#), [Twitter](#), [Instagram](#) y [Facebook](#).





## Acercas de Tableau

Tableau ayuda a las personas a transformar los datos en información útil. Explore con análisis visuales ilimitados. Diseñe dashboards y haga análisis ad hoc con unos pocos clics. Comparta su trabajo con quien quiera y genere un impacto positivo en su empresa. Todo tipo de personas utilizan Tableau para ver y comprender sus datos. Esto incluye desde un analista individual que busca un rendimiento de ventas específico hasta los ejecutivos de ventas que desean evaluar el rendimiento general en la canalización y la capacidad para alcanzar los objetivos de la empresa.