



Maîtrisez rapidement Tableau : guide de démarrage Tableau pour les Sales Operations



Êtes-vous prêt à accélérer et approfondir drastiquement l'exploration de vos données ? Vous ne connaissez pas encore Tableau ou vous cherchez des ressources supplémentaires propres au secteur de la vente ? Ce guide vous donnera les clés pour obtenir rapidement de nombreuses informations exploitables qui amélioreront les performances de votre équipe et qui conféreront un avantage concurrentiel à votre entreprise.

Les ressources contenues dans ce guide vous aideront à maîtriser les bases de Tableau, puis à approfondir vos connaissances. Dans un premier temps, l'essentiel est de comprendre comment utiliser vos données dans Tableau. Nos formations virtuelles sont faites pour cela. Familiarisez-vous avec les tableaux de bord à l'aide des ressources proposées ci-dessous ou regardez quelques-uns de nos webinaires. Vous verrez comme il est facile d'utiliser vos données pour créer des analyses des ventes pertinentes. Enfin, découvrez les visualisations partagées sur Tableau Public par notre communauté très engagée.

D'autres professionnels du secteur utilisent déjà Tableau pour améliorer leurs performances de vente : découvrez les coulisses de leur réussite. Tableau permet à des équipes commerciales telles que la vôtre de répondre aux questions métier les plus complexes. Alors pourquoi pas vous ?

Sommaire

Pour commencer : ressources pour comprendre le fonctionnement de Tableau

[Essai gratuit de Tableau Desktop](#)

[Vidéos de formation gratuites](#)

[10 calculs de table Tableau incontournables](#)

[e-learning Tableau](#)

[Tableau Public : une exposition de tableaux de bord](#)

[Forums de la communauté Tableau](#)

Créez des tableaux de bord attrayants

[À faire et ne pas faire dans vos tableaux de bord](#)

[Guide des meilleures pratiques de l'analytique visuelle](#)

[Créez des tableaux de bord remarquables grâce aux techniques du design graphique \(en anglais\)](#)

[Créer des dispositions de tableau de bord pour différents types d'appareils](#)

Nettoyez et organisez vos données avec Tableau Prep

[Tableau Prep](#)

[Article de blog sur Tableau Prep \(en anglais\)](#)



Témoignages : 4 équipes Sales Operations qui réussissent grâce à Tableau

[LinkedIn](#)

[MillerCoors](#)

[Ingersoll Rand](#)

[Webinaire Tableau on Tableau sur l'analytique commerciale \(en anglais\)](#)

Pour approfondir

[Solutions Tableau pour l'analytique dans le secteur de la vente](#)

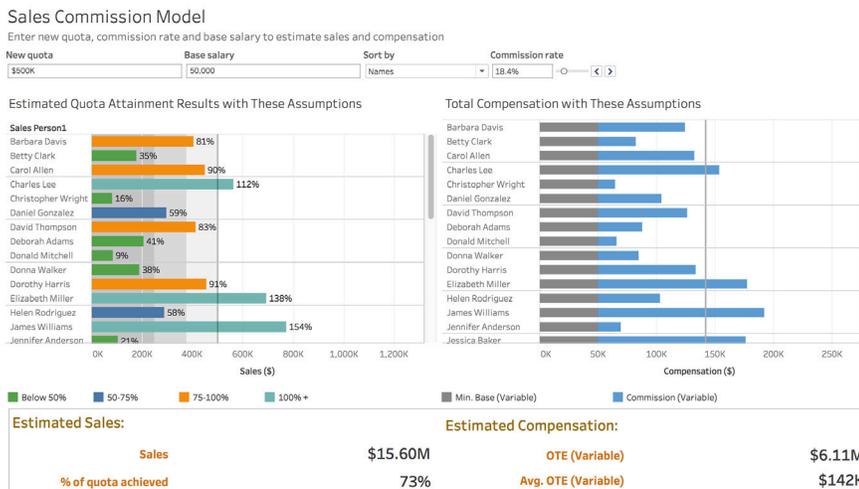
[Assistance Tableau](#)

[Conférence Tableau](#)

Pour commencer : ressources pour comprendre le fonctionnement de Tableau

Ces ressources pratiques vous donneront les clés pour vous familiariser avec Tableau et devenir une équipe entièrement guidée par les données.

- Commencez par télécharger une [version d'évaluation gratuite de Tableau Desktop valable deux semaines](#). Aucune carte bancaire n'est requise et vous pouvez prolonger l'essai si besoin. Vous n'avez pas d'ensemble de données à analyser ? Tableau vous en propose trois pour démarrer.
- Commencez par notre ensemble de données Superstore pour apprendre à analyser les tendances des ventes, identifier vos clients les plus rentables et découvrir l'impact que peuvent avoir les remises. L'ensemble de données comprend des tableaux de bord prêts à l'emploi, notamment un document de synthèse, un modèle de commission pour les commerciaux et deux méthodes de prévision des ventes. Essayez de décomposer les tableaux de bord et de les reconstituer pour apprendre rapidement à utiliser Tableau Desktop. Bientôt, vous serez en mesure de trouver des réponses à vos questions en un temps record.



- Regardez ces [petites vidéos de formation](#) pour apprendre à préparer, analyser et partager vos données.
- Découvrez comment utiliser des [expressions LOD \(Level of Detail\) avancées](#) grâce à [cet article de blog](#), qui fournit des instructions détaillées et des classeurs Tableau téléchargeables.
- Rendez-vous sur [Tableau Public](#) où vous trouverez une galerie de plus de 200 visualisations commerciales et marketing créées à partir de données publiques, notamment des analyses des [performances de vente](#), des [volumes de chaîne d'approvisionnement](#) et des [opportunités de pipeline ouvertes](#).
- Rejoignez notre [communauté Tableau](#) très active pour trouver l'inspiration et bénéficier des conseils de milliers d'autres utilisateurs. Le [forum pour néophytes](#) est spécialement dédié aux nouveaux utilisateurs de Tableau.
- Vous êtes prêt à analyser vos propres données ? Les [Dashboard Starters](#) mis à votre disposition dans Tableau vous offrent la possibilité de consulter des données issues de sources telles que Salesforce, Eloqua et Marketo. Tableau est très facile à prendre en main : dès son installation, il est prêt à [se connecter à des centaines de sources de données](#). Et [nos partenaires](#) se feront une joie de vous assister en cas de besoin.

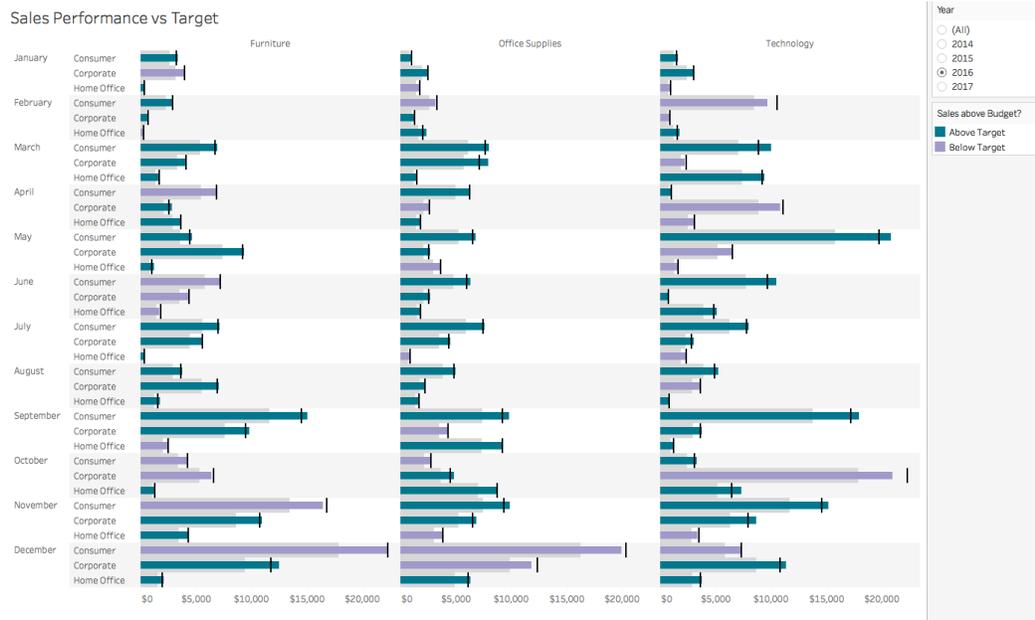
Créez des tableaux de bord attrayants

La règle d'or pour la communication des données et leur mise en récit est de tenir compte de vos interlocuteurs. S'ils travaillent dans un service commercial, vous pouvez être sûr qu'ils sont toujours pressés. Les tableaux de bord créés par vos équipes doivent communiquer des informations le plus clairement et le plus rapidement possible.

Le tableau de bord « Sales Performance vs Target » (Performances et objectifs de vente) ci-dessous en est le parfait exemple. Les barres vertes représentent les segments qui ont atteint leur objectif de vente. Les barres violettes correspondent aux segments qui n'ont pas atteint leur objectif. Les utilisateurs peuvent voir et comprendre l'information presque instantanément.

La plupart du temps, les informations apportées par un tableau de bord tel que celui-ci suffiront à répondre aux questions urgentes d'un directeur des ventes. La possibilité d'explorer les différents niveaux de détail permet d'anticiper facilement les questions supplémentaires telles que « Pourquoi l'objectif n'est-il pas atteint ? » et de gagner un temps précieux sur le long terme. Un tableau de bord réussi est un tableau de bord qui capture ce qui importe à vos interlocuteurs.





Les ressources ci-dessous vous aideront à créer des tableaux de bord que vos équipes auront envie d'explorer et d'utiliser pour découvrir de nombreuses informations exploitables.

- Lisez le livre blanc [À faire et ne pas faire dans vos tableaux de bords](#) pour savoir par où commencer, quoi utiliser et les pièges à éviter. Par exemple, expérimentez, procédez par itération et demandez l'avis des utilisateurs. Tenez compte du public ciblé et personnalisez le tableau de bord en conséquence. En revanche, n'abusez pas des effets de design et ne cherchez pas à répondre à toutes les questions à la fois. Les comparaisons avant/après vous aident à repérer comment améliorer vos propres tableaux de bord.
- Découvrez différentes techniques qui permettront à tous de mieux comprendre vos données grâce à notre [Guide des meilleures pratiques de l'analytique visuelle](#).
- Regardez ce [webinaire à la demande](#) sur les techniques de conception à mettre en pratique et les erreurs à éviter pour améliorer vos visualisations.
- Consultez la rubrique d'aide [Créer des dispositions de tableau de bord pour différents types d'appareils](#) pour apprendre à créer des tableaux de bord adaptés à divers appareils avec Tableau Desktop.

Nettoyez et organisez vos données avec Tableau Prep

Quiconque a déjà analysé les entrées CRM d'une équipe commerciale sait que la préparation des données peut se révéler répétitive, artisanale et chronophage. Tableau Prep vous permet de créer facilement des jointures, des unions, des permutations et des agrégations par de simples actions de glisser-déposer, sans qu'aucun script soit nécessaire.

- Essayez [Tableau Prep](#) pour découvrir comment organiser et nettoyer vos données avant de procéder à leur analyse.
- Dans cet [article de blog sur Tableau Prep](#), des chefs de produit vous présentent cinq manières d'aborder les flux de données dans Tableau Prep.



Témoignages : 4 équipes Sales Operations qui réussissent grâce à Tableau

Découvrez comment d'autres structures commerciales tirent parti de la puissance des analyses de données et des visualisations Tableau pour assurer leur réussite.

- [LinkedIn](#) est le plus grand réseau social professionnel au monde. L'entreprise a adopté Tableau, utilisé chaque semaine par 90 % de sa force de vente pour centraliser les données client, suivre les performances des comptes et anticiper le taux d'attrition. Cela a créé un cycle de vente plus proactif et, par conséquent, une augmentation des recettes et de l'utilisation du produit.
- [MillerCoors](#) produit les célèbres marques de bière Coors, Blue Moon et Miller. L'équipe commerciale de l'entreprise a fait appel à Tableau afin d'établir une source unique d'informations fiables pour la création des rapports sur les ventes. Ces données permettent à une équipe de plus de 300 commerciaux d'identifier les opportunités et d'augmenter les ventes.
- [Ingersoll Rand](#) est un fabricant de produits industriels dont l'équipe commerciale exploite les précieuses informations délivrées par Tableau et l'analytique visuelle pour planifier ses activités sur le marché local.
- [Le service commercial de Tableau](#) et d'autres conglomérats utilisent également la plate-forme Tableau. Découvrez comment les commerciaux utilisent les données pour encourager la prise de responsabilité et devenir une équipe qui atteint constamment les objectifs. Vous verrez même les tableaux de bord qu'ils utilisent le plus souvent.

Pour approfondir

Et ce n'est pas tout ! Entre les ressources en ligne et les événements en présentiel, les opportunités ne manquent pas pour améliorer vos connaissances et vos compétences sur Tableau.

- Ajoutez la page [Solutions Tableau pour l'analytique dans le secteur de la vente](#) à vos favoris. Elle constitue une ressource centrale fiable pour tout ce qui concerne les données et les ventes.
- Accédez à l'[Assistance Tableau](#) en un clic. Nos experts se tiennent à votre disposition pour répondre à vos questions et vous aider à atteindre vos objectifs plus rapidement et plus efficacement avec Tableau.
- Assistez à la [Conférence Tableau](#) ! La Conférence Tableau réunit des passionnés du monde entier pour une semaine d'apprentissage, d'inspiration et d'interactions. Lisez notre récent [article de blog \(en anglais\)](#) qui vous convaincra de nous rejoindre à la Nouvelle-Orléans pour la TC18.
- Suivez-nous sur les réseaux sociaux : [LinkedIn](#), [Twitter](#), [Instagram](#) et [Facebook](#).





À propos de Tableau

Tableau vous aide à transformer vos données en informations exploitables. Découvrez les possibilités infinies de l'analytique visuelle. Créez des tableaux de bord et effectuez des analyses ad hoc en seulement quelques clics. Partagez vos documents de travail avec les personnes de votre choix et marquez les esprits. Du simple analyste observant des performances de vente spécifiques au directeur commercial s'intéressant aux performances globales du pipeline et à la possibilité d'atteindre des cibles qui correspondent aux objectifs de l'entreprise, tout le monde utilise Tableau pour voir et comprendre ses données.