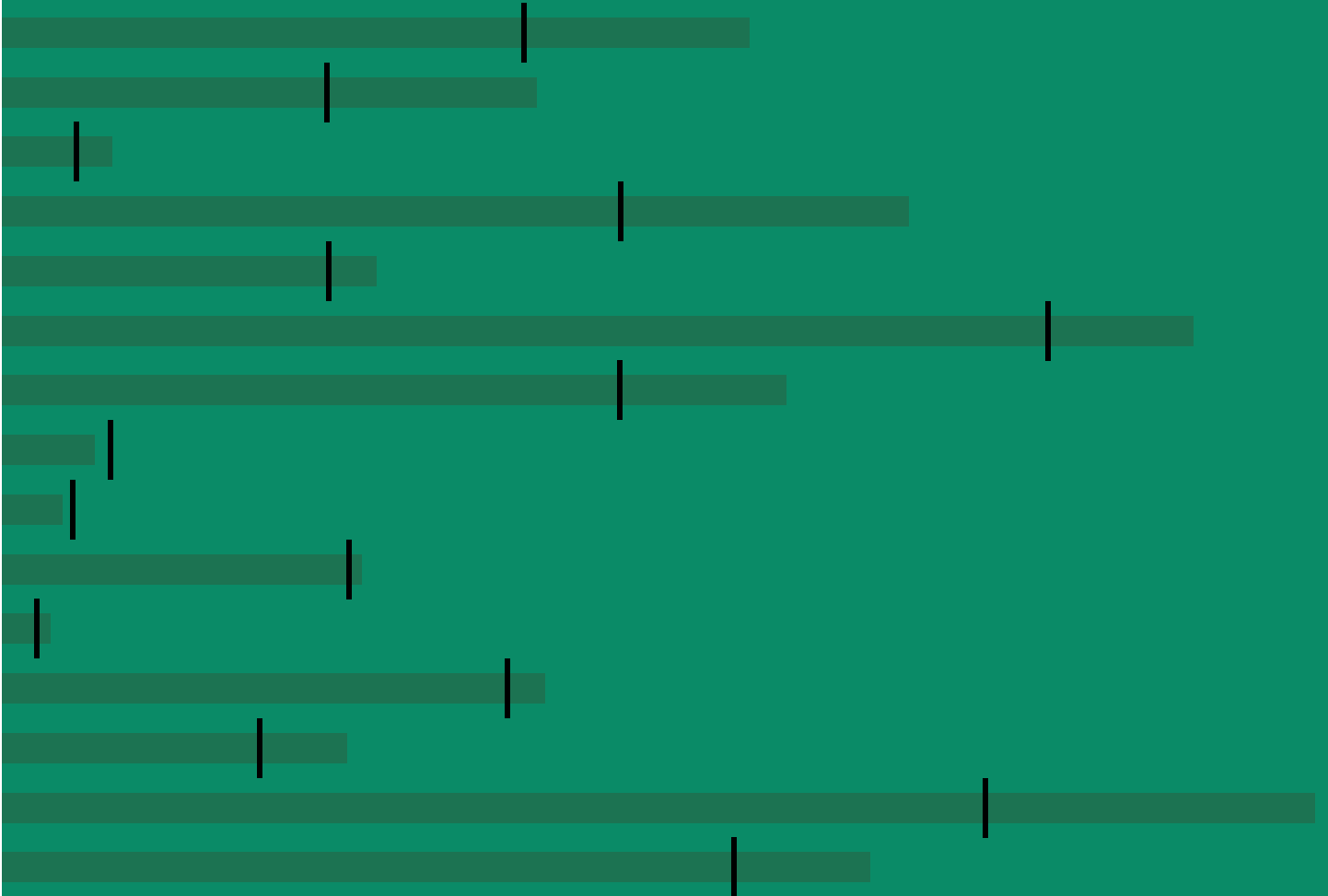




# 迅速に Tableau をマスター する: 営業分析担当者向け スタートガイド



これまで以上に迅速かつ詳細に売上データを分析したいとお考えですか? Tableau を初めて使用する方も、売上に特化した追加的なリソースをお探しの方も、このガイドを利用することで充実した実用的なインサイトをすぐに得られるようになり、チームのパフォーマンスを向上させ、組織が競争優位性を獲得するのに役立ちます。

このガイドは、使用を開始するためのリソースを提供するとともに、基本的な内容を習得した後に推奨される次のステップについても説明しています。まずは、Tableau でデータを使用する方法について理解することが重要です。Tableau のバーチャルトレーニングをご利用ください。以下に推奨されている資料を活用してダッシュボードについて学び、複数のオンラインセミナーを視聴して、いかに簡単にすべてのデータを使用して意味のある営業分析を生成できるのかもご覧ください。さらに、活気あふれる Tableau コミュニティが Tableau Public で共有している Viz もぜひご覧ください。

これをすでに経験した営業担当者の話も有用です。Tableau を使用して売上実績を向上させている他の企業の成功事例もご確認ください。貴社と同じような営業チームが、Tableau を使用することで、最も難易度の高いビジネス上の質問に対する答えを見出すことに成功しています。貴社の営業チームも、すぐに成功への道を歩み始めることができます。

## 内容

### ここから開始: Tableau の使い方を理解するためのリソース

[Desktop の無料トライアル版](#)

[無料トレーニングビデオ](#)

[Tableau で行う表計算トップ 10](#)

[Tableau eLearning](#)

[Tableau Public – ダッシュボードショーケース](#)

[Tableau コミュニティフォーラム](#)

### 魅力的なダッシュボードの作成

[ダッシュボード作成のアドバイス](#)

[視覚的分析のベストプラクティスガイド](#)

[優れたダッシュボードを作るためのグラフィックデザインの原則](#)

[異なるデバイスタイプのダッシュボードレイアウトの作成](#)

### Tableau Prep によるデータのクリーニングと整理

[Tableau Prep](#)

[Tableau Prep についてのブログ](#)



## 実世界の事例: Tableau で成功している 4 つの営業分析担当チーム

[LinkedIn](#)

[MillerCoors 社](#)

[Ingersoll Rand 社](#)

[Tableau における Tableau の利用: 営業分析オンラインセミナー](#)

### 次のステップ

[Tableau 営業分析ソリューションページ](#)

[Tableau サポート](#)

[Tableau Conference](#)

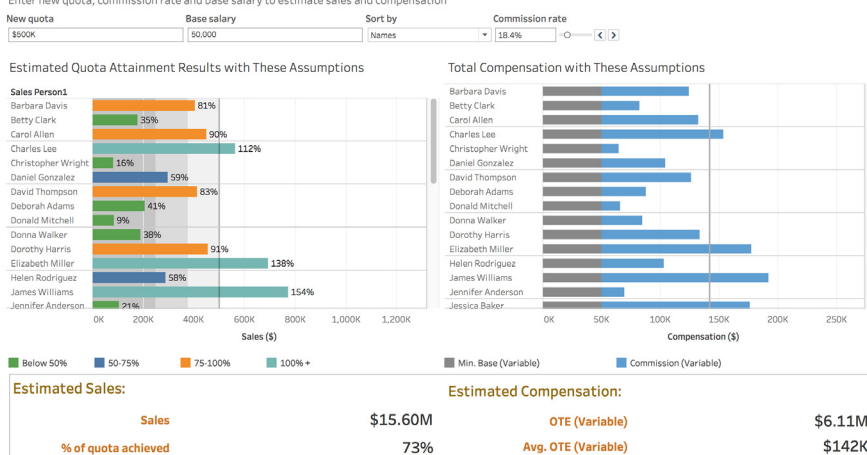
## ここから開始: Tableau の使い方を理解するためのリソース

Tableau の使用を開始する際に、以下の操作方法に関するリソースを活用することで、データドリブンなチームを実現できます。

- はじめに、[Tableau Desktop の 2 週間の無料トライアル版](#)をダウンロードしてください。クレジットカードを用意する必要はなく、トライアルは必要に応じて延長が可能です。分析するデータセットをお持ちでない場合は、Tableau に付属する 3 つのデータセットを使って開始してください。
- Tableau のスーパーストアデータセットから開始して、売上傾向の分析、最も収益性の高い顧客の特定、さらには割引による影響を明らかにする方法について学ぶことができます。このデータセットには、簡潔なエグゼクティブサマリー、営業担当者のコミッションモデル、2 つの売上予測方法を含めたダッシュボードが事前に組み込まれています。ダッシュボードを分解し再構築してみることで、Tableau Desktop の使い方をすばやく習得できます。データに関する質問を思いつくと同時に、その質問を投げかけて、答えを得ることがすぐにできるようになります。

### Sales Commission Model

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



- これらの無料の短いトレーニングビデオを視聴して、データを準備して、分析し、共有する方法について学んでください。
- このブログ記事で高度な LOD 表現を使用する方法について学んでください。段階を追った手順とダウンロード可能な Tableau ワークブックが提供されています。
- Tableau Public で、公開データを使用した 200 件以上のセールスおよびマーケティング関連 Viz のギャラリーをご覧ください。これには、販売効果、サプライチェーンの数量、パイプライン上で進行中の商談の分析などが含まれます。
- 活気あふれる Tableau コミュニティとつながって、他の何千人ものユーザーのアイデアやサポートを役立てましょう。使用を開始し始めたばかりなら、初心者向けフォーラムをお勧めします。
- データを分析する準備はできていますか? Tableau には、Salesforce、Eloqua、Marketo などのソースからのデータを見るための新しい方法を提供できる Dashboard Starters が付属しています。また、何百ものデータソースに接続する準備ができています。簡単に利用を開始できます。より高度な内容でヘルプが必要な場合には、Tableau のパートナーにお問い合わせください。

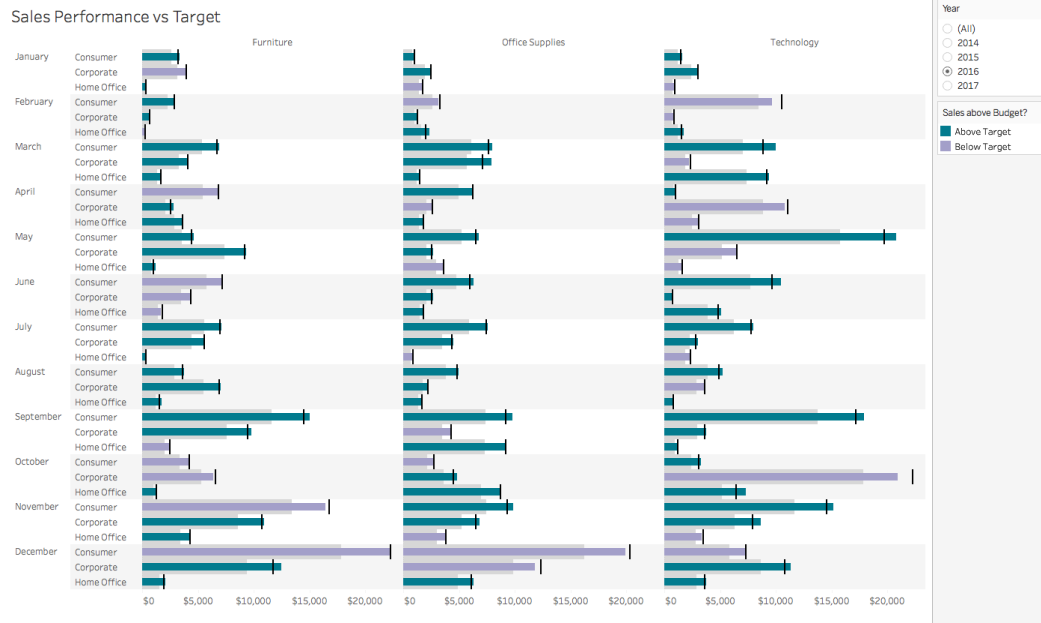
## 魅力的なダッシュボードの作成

オーディエンスから開始するという、ストーリーテリングで最も重要なゴールデンルールは、データを使ったコミュニケーションにも当てはまります。オーディエンスが営業部門のメンバーの場合は、非常に迅速な対応が求められることは間違いありません。作成するダッシュボードは、できる限り明確かつ迅速にメッセージを伝えられるものでなくてはなりません。

以下の「Sales Performance vs Target (売上実績と目標)」ダッシュボードは、その実施方法を示した典型的な例です。緑のバーは、売上目標が達成されたセグメントを示しており、多くの営業チームは、これを「セグメントが緑になった」と表現します。紫のバーは、目標を達成できなかったセグメントを示しています。閲覧者は、ほぼ即時に情報を見て理解することができます。

大半の場合、このようなダッシュボードで提供される情報は、セールス担当エグゼクティブの緊急を要する質問に十分に答えることができます。また、ドリルダウン機能を使って、「なぜそれが起きたのか?」といった予想されるフォローアップの質問に対応することが簡単で、長期的に見て時間を節約できます。どちらも、オーディエンスが何に関心を持っているかを理解した上で、オーディエンスにとって重要な情報を取り込んでいるため、ダッシュボードとして効果的な仕上がりです。





以下のリソースは、チームが見て使用したいと考える、実用的なインサイトを豊富に備え、すべてのデータを活用しているダッシュボードの作成に役立ちます。

- [ダッシュボード作成のアドバイス](#)を読んで、どこから開始し、何を含め、何を避けるべきかについて学んでください。たとえば、ダッシュボードでいろいろ試して、繰り返し操作し、フィードバックを得て、オーディエンスを考慮したパーソナライズされたダッシュボードを作成しましょう。反対に、過度なデザインを施したり、すべての質問に一度に答えようとしたりするべきではありません。改善前と改善後のダッシュボードの比較を確認することで、自身のダッシュボードを改善する方法を見出すことができます。
- [視覚的分析のベストプラクティスガイド](#)を使用して、より迅速に、自身や他のユーザーがデータについての理解を深められるようにする様々な方法について学んでください。
- この[オンデマンドオンラインセミナー](#)を視聴して、ビジュアライゼーションを改善するテクニックや回避すべき誤りについて学んでください。
- [「異なるデバイスタイプのダッシュボードレイアウトの作成」](#)を読んで、Tableau Desktop でデバイスフレンドリーなダッシュボードを作成する方法について学んでください。

## Tableau Prep によるデータのクリーニングと整理

営業チームの CRM データを分析したことがあるユーザーは、データの準備作業が、手動による、繰り返しの多い、時間のかかるプロセスとなり得ることを知っています。Tableau Prep を使用することで、ユーザーは、スクリプトを作成する必要なく、シンプルなドラッグ & ドロップ操作で、結合、ユニオン、ピボット、集計を簡単に作成することができます。

- [Tableau Prep](#) を試して、分析用にデータを形式変換してクリーニングする方法について確認してください。
- Prep でのデータフローに対する 5 つのアプローチ方法について詳述している [Tableau Prep についてのブログ](#)で、プロダクトマネージャーによる説明を聞いてください。



## 実世界の事例: Tableau で成功している 4 つの営業分析担当チーム

他の営業組織が、どのように Tableau のデータ分析とビジュアライゼーション機能を使用して、成功しているのかについて確認してください。

- [LinkedIn](#) は、世界最大規模のプロフェッショナルネットワークです。LinkedIn 社は、Tableau の導入によって、顧客データを一元管理し、実績のトラッキングや解約の予想を行えるようになり、現在セールスチームの 90% の担当者が毎週 Tableau にアクセスしています。これによって、よりプロアクティブなセールスサイクルが実現し、収益と商品利用の両方を向上させることができました。
- [MillerCoors 社](#) は、Miller、Coors、Blue Moon などの有名ビールブランドのメーカーです。同社の営業チームは、Tableau を使用して、売上レポート作成のために一元化された情報ソースを確立しました。このデータによって、300 人以上の営業担当者を擁するチームが、現場での販売機会を特定し、より多くの製品を販売できるようになりました。
- 製造業の企業である [Ingersoll Rand 社](#) では、Tableau とビジュアル分析が提供する貴重なインサイトを営業チームが現地市場でのビジネス計画に活用しており、その価値によるメリットを受けています。
- [Tableau の営業組織](#) や社内の他のビジネスグループも Tableau プラットフォームを使用しています。営業担当者がどのようにデータを使って、アカウントビリティを高め、チームが常に目標を達成できるようにしているのかについてご覧ください。彼らの使用頻度が最も高いダッシュボードについてもご覧いただけます。

## 次のステップ

見ていただきたい内容はまだまだあります。オンラインリソースから参加型のイベントまで、Tableau は、Tableau の知識とスキルを向上するための機会を各種提供しています。

- データや営業に関するあらゆる情報の確実なワンストップリソースである [Tableau 営業分析ソリューションページ](#) をお気に入りに設定してください。
- サポートが必要な時はワンクリックで、[Tableau サポート](#) をご利用ください。エキスパートが、お客様の質問にお答えし、Tableau を使ってより迅速かつ効果的に作業を行えるよう、支援しています。
- [Tableau Conference](#) に参加しましょう! Tableau Conference (TC) は、世界中から熱心なファンが集まって、1 週間にわたって学び、アイデアを得て、交流する場です。Tableau の最近の [ブログ記事](#) を読んで、ニューオーリンズで開催される TC18 に参加すべき理由を確認してください。
- [LinkedIn](#)、[Twitter](#)、[Instagram](#)、[Facebook](#) で Tableau とつながりましょう。





## Tableau について

Tableau は、次にとるべきアクションにつながるインサイトを、お客様がデータから引き出せるように支援しています。ビジュアル分析によって、制限なくデータを探索できます。ダッシュボードを作成し、数回のクリックでアドホックな分析を実行できるようになります。分析は誰とでも共有でき、大きなインパクトをビジネスにもたらすことができます。特定の売上実績を確認したい個人アナリストや、パイプライン全体のパフォーマンスや会社の目標を満たすターゲット達成能力を確認したいセールスエグゼクティブなど、どなたでも Tableau を使用してデータを見て理解できます。