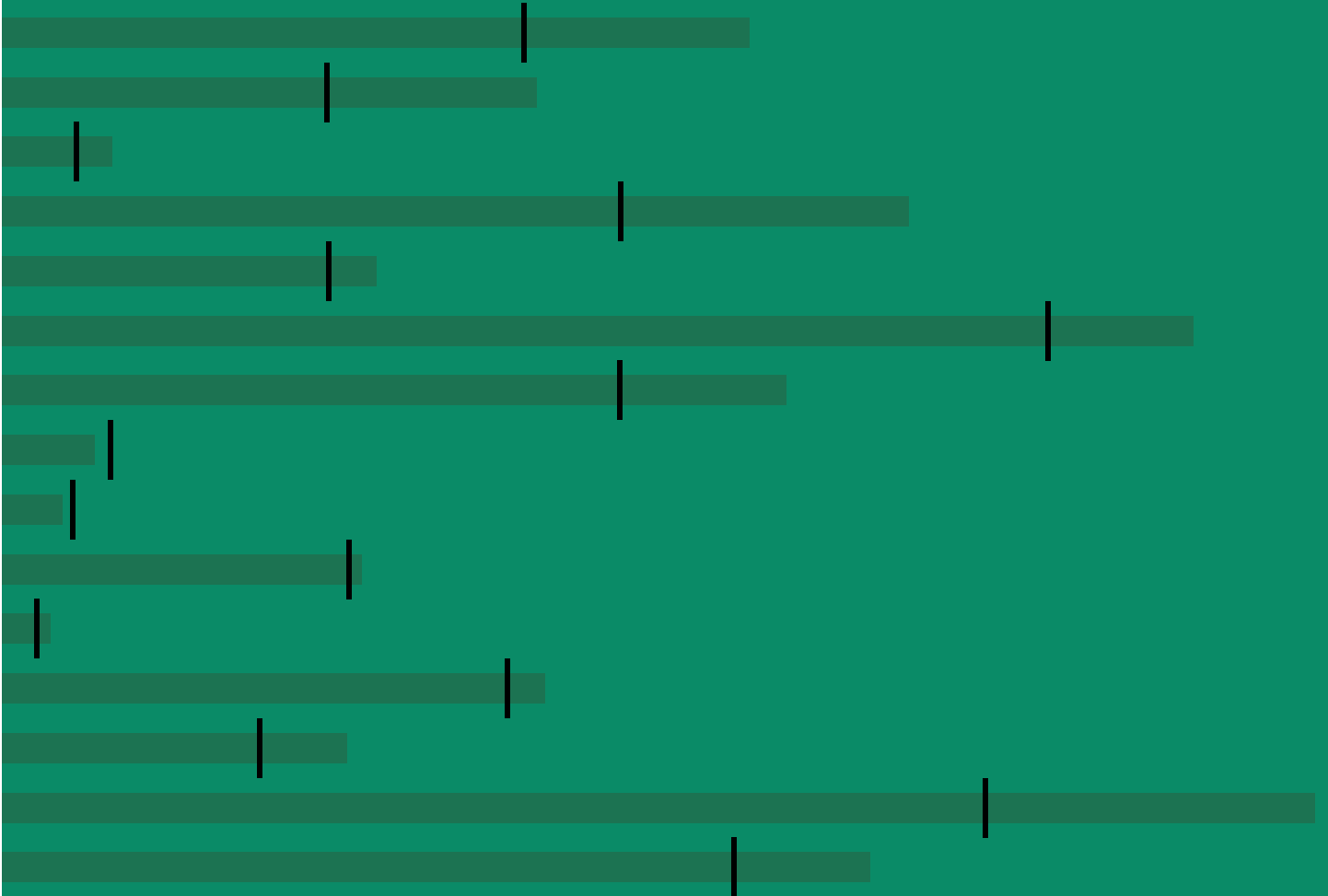




快速上手 Tableau：面向销售运营人员的入门指南



想要比以往更快、更深入地探索您的销售数据？本指南就可以助您得偿所愿。不论您是刚开始接触 Tableau，还是要寻找专门面向销售人员的额外资源，都可以在本指南的帮助下快速上手，获得丰富的分析洞见。依据这些洞见采取行动，不仅可以提高您团队的业绩，还有助于您的组织获得竞争优势。

本指南包含了有助于您顺利上手的资源，此外还推荐了一些进阶资源，供您在掌握基础知识后进一步提升自己的能力。首先，务必要掌握如何在 Tableau 中使用自己的数据。为此，不妨参加我们的虚拟培训。借助下面推荐的资料，可以深入了解仪表盘；您也可以参加一些网络讲座，看看使用您的所有数据进行有价值的销售分析有多么简单。最后但也同样重要的是，前往我们十分活跃的社区，看看成员们在 Tableau Public 上分享了哪些精彩作品。

他山之石，可以攻玉。不少专业的销售人士已经先您一步完成了这一历程，他们的公司也使用 Tableau 成功提升了销售业绩，因此您不妨借鉴一下这些公司的成功案例。很多与您类似的销售团队都在借助 Tableau 来解答他们最为棘手的业务问题，相信您也很快就能踏上同样的成功之路。

目录

入门：有助于了解 Tableau 工作原理的资源

[免费试用 Tableau Desktop](#)

[免费培训视频](#)

[10 大 Tableau 表计算](#)

[Tableau eLearning](#)

[Tableau Public – 仪表盘作品展示](#)

[Tableau 社区论坛](#)

制作引人入胜的仪表盘

[仪表盘设计原则](#)

[可视化分析最佳做法指南](#)

[运用图形设计原则制作绝佳仪表盘 \(英文\)](#)

[针对不同设备类型创建仪表盘布局](#)

使用 Tableau Prep 清理和组织数据

[Tableau Prep](#)

[Tableau Prep 简介博客](#)



真实案例：4 个借助 Tableau 取得成功的销售运营团队

[LinkedIn](#)

[MillerCoors](#)

[Ingersoll Rand](#)

[Tableau on Tableau: 销售分析网络讲座](#)

进阶资源

[Tableau 销售分析解决方案页面](#)

[Tableau 支持](#)

[Tableau 全球用户大会](#)

入门：有助于了解 Tableau 工作原理的资源

刚开始上手操作 Tableau 时，参考这些介绍操作方法的资源有助于您的团队转变为数据驱动型团队。

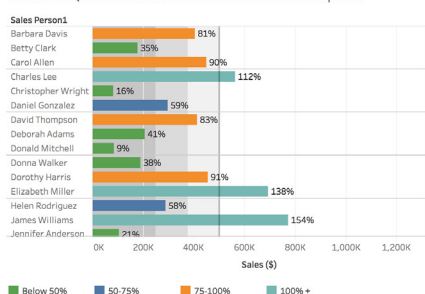
- 首先下载[可免费试用两周的 Tableau Desktop 试用版](#)。不需要信用卡即可下载，如果需要试用更长时间，试用期也可以延长。没有可分析的数据集？Tableau 附带了三个数据集，让您可以轻松上手操作。
- 您不妨先使用我们提供的超市数据集，学习如何分析销售趋势、找出可为您带来最多利润的客户，以及分析折扣活动所产生的影响。该数据集随附了一些预先制作好的仪表板，其中包括一份简洁的执行摘要、一个销售代表佣金模型以及两种预测销售额的方式。您可以试着拆解这些仪表板，然后再重新构建它们。通过这种方法，可以快速学会如何使用 Tableau Desktop。很快，您就会学有小成：一想到与您的数据有关的问题，就能够马上提出并获得解答。

Sales Commission Model

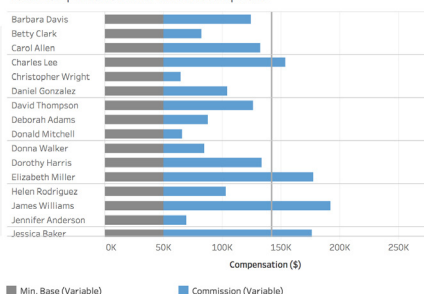
Enter new quota, commission rate and base salary to estimate sales and compensation

New quota: \$500K Base salary: \$0.00K Sort by: Names Commission rate: 18.4%

Estimated Quota Attainment Results with These Assumptions



Total Compensation with These Assumptions



Estimated Sales:

Sales: \$15.60M
% of quota achieved: 73%

Estimated Compensation:

OTE (Variable): \$6.11M
Avg. OTE (Variable): \$142K



- 免费观看这些[短小精悍的培训视频](#)，学习如何准备、分析和共享数据。
- 参阅[这篇博客](#)，学习如何编写高级详细级别表达式，其中提供了分步说明和可供下载的 Tableau 工作簿。
- 访问 [Tableau Public](#)，这里有一个可视化库，包含 200 多个使用公开数据制作的销售和营销可视化作品，分析的方面涉及[销售效果](#)、[供应链供货量](#)、[管道中待处理的商机](#)等，不胜枚举。
- 加入我们活跃的 [Tableau 社区](#)，从数千名其他用户那里汲取灵感并获得支持。里面有一个[新手论坛](#)，可以为刚刚入门的初学者答疑解惑。
- 一切都准备就绪，可以开始分析自己的数据了？Tableau 还附带了 [Dashboard Starters](#)，让您能以全新的方式洞悉来自 Salesforce、Eloqua、Marketo 等来源的数据。而且，Tableau 可以直接[连接到数百个数据源](#)，因此很容易上手使用。此外，如果您在更高级的功能方面需要帮助，[我们的合作伙伴](#)随时都可助您一臂之力。

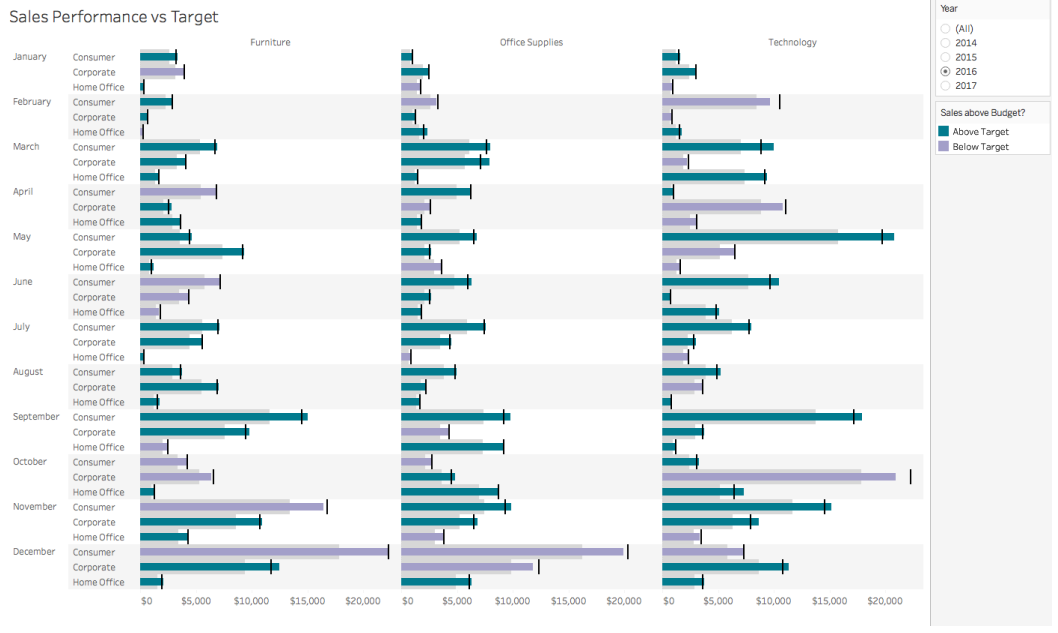
制作引人入胜的仪表板

在讲故事方面，有一条金科玉律，那就是一切要从受众着眼。在利用数据来传达观点时，这一点同样适用。如果您要面对的受众是销售部门的人员，他们肯定很匆忙。这种情况下，您的团队制作的仪表板应能够尽可能清晰快速地传达要点。

下面的“销售业绩与目标对比”仪表板就是这类仪表板的典范之作。绿色条显示的是达到了销售目标的细分领域，也就是很多销售团队所说的达标领域。紫色条显示的是未达目标的细分领域。所传达的信息一目了然，查看者一看便知。

大多数情况下，像这样的仪表板中所提供的信息足以解答销售专员提出的紧迫问题。此外，还可以通过下钻查询功能轻松预判他们接下来要提出的问题（比如“为什么会出现这种情况？”），从长远来看这样做还可以节省时间。上述这两种仪表板都可以让您成功达成目标，因为您知道受众关注哪些方面，而且您的仪表板也抓住了他们所看重的方面。





下面这些资源有助于您充分利用所有数据来制作仪表板，提供丰富且可指导行动的真知灼见，从而有效吸引团队成员查看和使用。

- 阅读[仪表板设计原则](#)，了解应从何处着手、需要包含哪些内容，以及应该避免哪些做法。比如，应该通过试验不断迭代，征求他人对仪表板的反馈意见，并考虑受众的需求，让仪表板更加贴心。另一方面，也不要过度设计，或者试图一次解答所有问题。通过对仪表板进行前后对比，有助于您了解如何改进自己的仪表板。
- 阅读我们的[可视化分析最佳做法指南](#)，了解有哪些不同的技巧有助于您及他人快速、深入地理解您的数据。
- 观看这个[点播式网络讲座](#)，了解改进可视化的一些技巧，以及应避免哪些错误。
- 参阅[针对不同设备类型创建仪表板布局](#)，了解如何通过 Tableau Desktop 制作在各种设备上都能完美呈现的仪表板。

使用 Tableau Prep 清理和组织数据

但凡分析过销售团队 CRM 条目的人士，都知道准备数据是一个重复性强、需要大量手动操作且十分耗时的过程。有了 Tableau Prep，您就可以通过简单的拖放操作轻松创建联接、并集、数据透视表和聚合，完全不需要编写脚本。

- 试用 [Tableau Prep](#)，了解在分析前如何组织和清理数据。
- 参阅这篇 [Tableau Prep 简介博文](#)，听几位产品经理详细讲解在 Prep 中完成数据流程的 5 种方法。



真实案例：4 个借助 Tableau 取得成功的销售运营团队

不妨了解其他一些销售部门如何使用 Tableau 来充分发挥数据分析和可视化的强大威力，从而取得成功。

- **LinkedIn** 是全球最大的职场社交网络。他们采用 Tableau 来集中管理客户数据、跟踪客户绩效并预测客户流失情况。LinkedIn 有 90% 的销售人员每周都会访问一次 Tableau。得益于此，他们在整个销售周期中变得更加积极主动，有效提高了收入和产品使用率。
- **MillerCoors** 公司创立了 Miller、Coors 和 Blue Moon 等畅销啤酒品牌。该公司的销售团队使用 Tableau 为销售报告建立了单一事实来源。凭借这些数据，该公司的销售团队（拥有超过 300 名销售人员）能够在现场发现商机，从而销售出更多产品。
- **Ingersoll Rand** 是一家工业制造企业，该公司深切感受到了 Tableau 和可视化分析的价值所在：其销售团队正是运用 Tableau 和可视化分析提供的宝贵分析洞见，有效规划在当地市场的业务。
- **Tableau 的销售部门**及其他业务部门也在使用 Tableau 平台。不妨听听我们的销售人员如何运用数据建立了更有效的责任机制，从而使整个团队频频达成目标。您甚至还可以一睹他们使用最为频繁的仪表盘。

进阶资源

还有更多资源等待您探索利用！从在线资源到面对面活动，我们提供了众多机会来帮助您提升 Tableau 知识和技能水平。

- 不妨将 **Tableau 销售分析解决方案页面**添加为书签，这是一项十分强大的一站式资源，提供了有关数据和销售的方方面面的资料。
- 只需点击一下，即可获得 **Tableau 支持**团队的帮助。我们的专家随时都可为您答疑解惑，帮助您使用 Tableau 更快、更出色地完成工作。
- 参加 **Tableau 全球用户大会**！Tableau 全球用户大会 (TC) 汇聚了世界各地的超级粉丝，他们将共度一周的美好时光，相互学习取经、启发灵感、交流互动。不妨阅读我们最近发布的**博文**，了解您为什么应该与我们一同参加在新奥尔良举办的 2018 年度全球用户大会。
- 也可以在 **LinkedIn**、**Twitter**、**Instagram** 和 **Facebook** 等社交媒体上关注我们。





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。从需要了解具体销售业绩的个人分析师，到需要了解渠道整体业绩以及能否达成与公司目标一致的销售目标的销售专员，各个领域的人士都在使用 Tableau 来查看和理解自己的数据。