



営業分析を成功に導く4つの基本事項: 営業分析担当が知っておくべきこと

営業チームはその目標を達成するために必要なデータを持っていますか？進捗を追跡するのに、数多くのソースからまとめた、最新情報を反映していないレポートに依存していませんか？データがあらゆる場所に分散していることで情報にギャップが生じていませんか？現在の営業の世界では、すぐに判断することが必要です。ノルマを達成できなかったことやお客様の期待を満たすことができなかったことを知るために、四半期や年度の終了を待つ余裕はありません。古い情報や、情報の欠落によってもたらされるのは、すべての営業組織が避けたいと願うような結果です。

個人やチームの売り上げ実績を明確に確認できれば、意思決定はより簡単になり、必要な場合は目標を確実に達成できるよう方針を変更することも可能です。経営幹部、お客様、ベンダー、チームメンバーからの複雑な質問に答えるために、営業チームにはすべてのデータソースからのデータを1つにまとめるプラットフォームが必要です。しかし、多くの営業担当者にとって、Salesforce のダッシュボードを使用するなど、これまでのルーティンを手放すのは困難です。

そこで重要なのは、迅速で簡単に扱える直感的な分析です。Tableau のようなビジュアル分析プラットフォームは、営業組織がより優れた予測や計画、リアルタイムの意思決定を行うために必要となる指標の包括的なビューを提供します。顧客データやマーケティングデータを統合できるそのような機能は、販売シナリオを理解し、勢いや進捗を遅らせることなく競争力を構築するための基本ともなります。

そのような分析プラットフォームを使いこなすことは、営業チームにとってどれほど迅速にできるものなのでしょうか？その答えは、「あっという間」です。Tableau Online の新機能、[Dashboard Starters](#) などにより、Salesforce、Oracle Eloqua、Marketo Sales などから統合した、効果的で優れたデータビューを数分で作成することができます。また、確認したい内容に応じて、それらのビューからさらにデータを掘り下げていくことができます。

分析をもとに対策を講じる

営業分析担当には、組織の売り上げデータのすべてを細部に至るまで熟知していることと同時に、そのインサイトを適用して実績を上げることが求められます。これは簡単な作業ではありません。しかし、Tableau の力を活用することでそのすべてが可能になります。以下がその4つの理由です。

1. データをより深く理解することで、営業目標のより速い達成に役立つ

ビジネスに関する理解が、CRM で分かることだけに制約されていませんか？データはどこにありますか？スプレッドシート、SQL データベースや Hadoop、Salesforce、またはその他のクラウドアプリ内ですか？営業、マーケティング、顧客データのすべてを理解することは、インサイトの発見と、情報に基づく意思決定に不可欠です。それと同様に重要なのは、いつ、どこからでも、必要なデータにアクセスできることです。



既存の営業システムではすべてのトランザクションをキャプチャできないことがあります。チームでの販売環境では、成果を各個人のものとして特定できない場合があります、また既存のリソースでは、隠れたトレンドを明らかにできない可能性もあります。各営業スタッフは、データの入力方法が異なっていたり、販売を第一に考えるあまり入力が遅れることもしばしばです。結果として、見落としによりデータが不正確になったり、データの解釈に誤りが生じることがあります。

実環境での Tableau: MillerCoors 社はデータのリアルタイムビューを営業リードに提供

前身から合わせると 450 年にも及ぶビール醸造の伝統を持つ MillerCoors 社は、有名なビールブランド (Miller, Coors, Blue Moon) や、職人の技が光るハードサイダー、ソーダを製造する、米国を拠点としたメーカーです。その小売営業チームは、バーやレストランと常に連絡をとりながら積極的に営業活動を行ってきたものの、習慣的に Excel レポートに頼ってきたため、営業担当者はどのレポートが正しいのかを見分けることが困難となっていました。また、商機を見つける効果的な方法を持っていなかったために、大きな機会を逃していました。

しかしほんの 3 か月で、MillerCoors 社は Tableau のパイロット導入から 300 人の営業チーム全体をカバーする全社規模での導入まで進めました。Tableau を使用することで、営業チームは全分野にわたる明確な顧客のビューを得ることができ、チャンスを逃さず行動を起こせるようになりました。MillerCoors 社の営業担当者は、モバイルデバイスでダッシュボードを数分で開くことができるため、顧客とのコミュニケーションがシンプル化され、明確な競争力強化に役立てることができます。Tableau の導入前は、無数の Excel レポートから手作業でデータを抽出しなければならず、営業担当者はデータを理解するために週末も作業をすることがよくありました。今では、Tableau Online で営業目標のダッシュボードをパブリッシュし、より優れた可視性、コラボレーション、健全な競争力を数百人の営業担当者に提供しています。

Tableau を売上レポート作成と分析のための信頼できる単一のソースとして最適化することにより、MillerCoors 社は商機を特定し、より多くの商品を販売しています。

2.信頼できる単一のソースにより、チーム全員が同じ認識を持つ

各チームメンバーが異なる数字やデータソースを見ている場合、そのチーム全体が一体となって進むことは困難です。信頼できる単一のソースがあることの利点は、疑う余地がありません。データのすべてを見ることができる単一のソースがあれば、マネージャーも各チームメンバーも同じ全体像を見て、それぞれが同様に責任を担えるようになります。それに加えて、営業、マーケティング、および顧客エンゲージメントのデータを統合することで、詳細を確認でき、意思決定が促進され、競争において優位に立つことに貢献できます。



売上データ自体が複雑なため、営業リーダーは信頼できる単一のソースを採用する際にさらなる困難に直面します。営業組織は実用的なインサイトを得るために、地域、市場規模、ノルマ、顧客のデモグラフィックとエンゲージメントなど、主要指標を分析できることが必要です。Salesforce に直接、異種データを入力する方法はありますが、その処理には往々にして時間と困難が伴い、多くの営業リーダーが求めるような迅速な分析はできません。複数の場所からの複雑なデータを分析する十分な柔軟性を備え、それを 1 つのダッシュボードビューに集約するプラットフォームがあれば、営業リーダーは現在および将来に向けた戦略を推し進め、迅速に意思決定を行うことが可能になります。

実環境での Tableau: データの透明性が LinkedIn 社にインサイトと商機を提供

LinkedIn 社は、売上データからインサイトを得るために堅牢でスケーラブルなプラットフォームを必要としていた企業の 1 つです。同社のビジネス分析チームは、ペタバイト規模の顧客データを一元化するために Tableau Server を採用しました。ダッシュボードを使用して実績を追跡し、顧客離れを予測することで、より積極的な販売サイクルの構築と収益の向上を達成しています。

Tableau を採用する前、LinkedIn 社は売上データを社内のデータベース、Google Analytics、Salesforce.com、およびサードパーティツールに保存していました。そして 1 人のアナリストが毎日、500 人以上の営業担当者からのリクエストに対応していたため、最大で 6 か月に及ぶレポート待ちが発生し、チームメンバーは自身の実績が分からず、顧客関係がどのような状況にあるかを把握できませんでした。

今では、同社の 90% の営業担当者が毎週 Tableau Server にアクセスしています。営業実績全体の追跡や基盤となるカスタマーエクスペリエンスをより深く理解できるドリルダウンのオプションにより、営業担当者は顧客による製品使用の増加のタイミングを特定できるため、積極的に顧客に連絡して商機や製品エンゲージメントについて話し合い、売上の向上や顧客離れの回避に取り組んでいます。

3. インタラクティブなビジュアライゼーションによって、さらに深く掘り下げる

前述の例からわかるように、ダッシュボードは重要です。誰もが同じデータを見ることができるからです。ダッシュボードは、素早く作成し、簡単に使用できるだけでなく、ストーリーを伝えてくれるので、営業担当者がその読み方や情報の解釈のしかたに疑問を抱くことはありません。

従来のレポートやスプレッドシートは構築と維持にかなりの時間と労力が必要になり、インタラクティブなビジュアライゼーションから得られるようなインサイトを取得できないため、ダッシュボードには敵いません。インタラクティブなビジュアライゼーションでは、ビューのフィルタリングやパラメーターの調整、迅速な計算など、基本的な分析タスクが強化されます。また、ダッシュボード上で直観的に選択して詳細を確認し、データを実用的なインサイトに変換することが可能です。



営業担当者は、データセットの理解に時間をかけるのではなく、案件の成約、問題の解決、意思決定に集中できるようになります。Oldcastle 社では、Tableau のビジュアライゼーションを操作することでデータを強力な知識へと変換し、ビジネス上の重要な意思決定を迅速に行ってより優れたサービスを顧客に提供しています。

実環境での Tableau: Oldcastle 社は 7 万 8,000 の SKU を追跡することで全体像の理解と販売機会の捕捉を実現

Oldcastle 社は、建材・建築資材のトップメーカーです。北米に 20 の部署と 206 の施設を擁している Oldcastle 社はまず、Tableau を使用して、それまでの 500 ページにも及ぶマンスリーレポートを、組織全体からアクセスできる管理されたダッシュボードへと変革することで成功を導き出しました。

同社の営業チームは 7 万 8,000 件を超える SKU の在庫の販売にあたっていたため、迅速かつ簡単に損失を特定し、マージンを追跡し、商機をとらえられることが不可欠でした。しかし、営業部門全体にソリューションを拡張することは困難でした。現在では、Oldcastle 社は ERP および Salesforce のデータを Tableau に呼び出すことができ、営業チームはすべてのデータにアクセスし、理解することが可能になりました。

営業マネージャーから営業担当者まで全員が Tableau ダッシュボードを活用して、日次および月次のノルマを追跡しています。大量の顧客データからのインサイトにアクセスできるため、営業チームがパワーアップされ、より優れた顧客サービスを提供することに役立っています。

ビジネスインテリジェンスマネージャーの Paul Lisborg 氏は次のように述べています。「今ではダッシュボードを見ることで、営業担当者は自分の昨日の売上や、今月の実績、今年度の累計実績を確認することができます。さらに、どの顧客で売上げが好調か、どの商品が売れているか、それら商品のマージンはどの程度かなど、詳細までドリルダウンして確認できます」

4.ダッシュボードでチームが簡単にコラボレーションできる

セルフサービス分析は事実上、情報を基盤として動く今日の営業組織にとって必須となっています。インサイトから意思決定へのプロセスは迅速でなければなりません。売上ダッシュボードの構築、カスタマイズ、パブリッシュを IT に頼る時代はもう終わりです。セルフサービスダッシュボードを活用することで、営業マネージャーがパイプラインのレビューミーティングを行ったり、営業リーダーが来年の戦略について財務部門と連携したりできます。Tableau により、現代の営業チームはデータをすべての会話の中心に据え、リアルタイムのコラボレーションや戦略的意思決定に役立てることができます。



実環境での Tableau: セルフサービス分析によるデータの透明性が Brown-Forman 社のグローバル営業チームをパワーアップ

世界トップ 10 に入る大手酒造会社の Brown-Forman 社で最高情報責任者を務める Tim Nall 氏は、ベストプラクティスを特定し製品の売上を拡大するには、コミュニケーションが非常に重要であると考えています。同社チームは、SKU を効果的に管理できるように、価格設定と配送の詳細に関するインサイトを必要としています。

データストレージと分析環境に対してすでに行っていたテクノロジー投資の最適化により、Brown-Forman 社のチームは最適なコラボレーション環境を実現しています。「世界的な視点から見ると、あらゆる情報を入手し理解できる能力は極めて重要です。当社の論理データウェアハウスと Tableau を活用して環境を構築した今、従業員はコラボレーションを行い、あらゆる情報を利用できるようになっています」と、Nall 氏は語っています。

また Tableau Server では、データがライブでも頻繁に更新される場合でも、売上ダッシュボードを簡単にパブリッシュすることができます。シングルサインオンにより、Brown-Forman 社はデスクトップのブラウザでもモバイルデバイスからでも、ワンクリックでダッシュボードにアクセスできます。ダッシュボードは CRM に直接埋め込むことも可能です。

経験を積み、Tableau Server でダッシュボードビューを追跡してチームのニーズを理解することで、Brown-Forman 社のように、役立つものと役立っていないものを知り、より優れた成果をあげられるよう協力してダッシュボードを洗練させることができます。

詳細

強力なダッシュボードで全体像 (と詳細) を把握

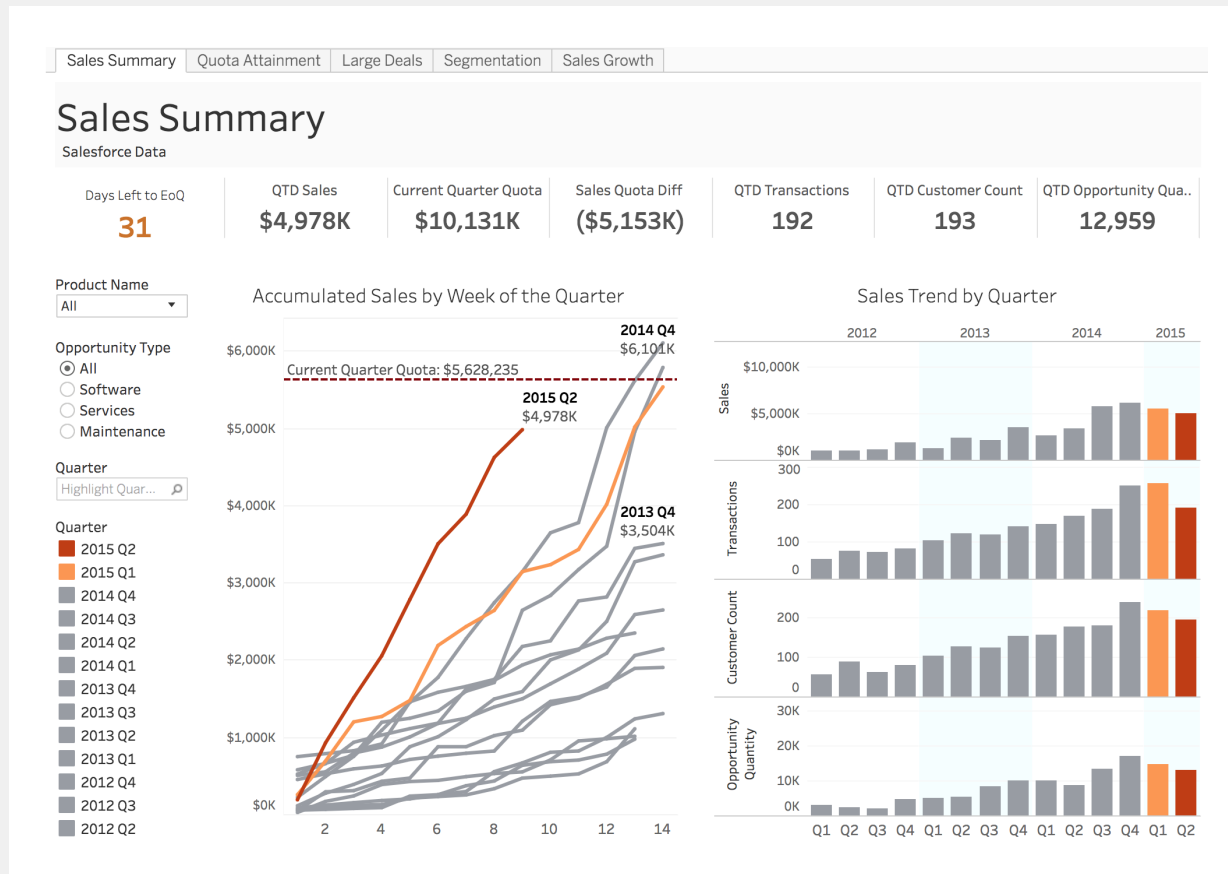
これらの Tableau ダッシュボードは、営業組織がどのようにして 1 つの統合プラットフォームからインサイトを導き出せるかを示す例となります。

チームは、不正確な、あるいは不完全な可能性のある多様なソースを参照するのではなく、全員が同じデータを見ることで、各メンバーがダッシュボードを使用して、自身の質問に対する回答を簡単に得ることが可能になります。



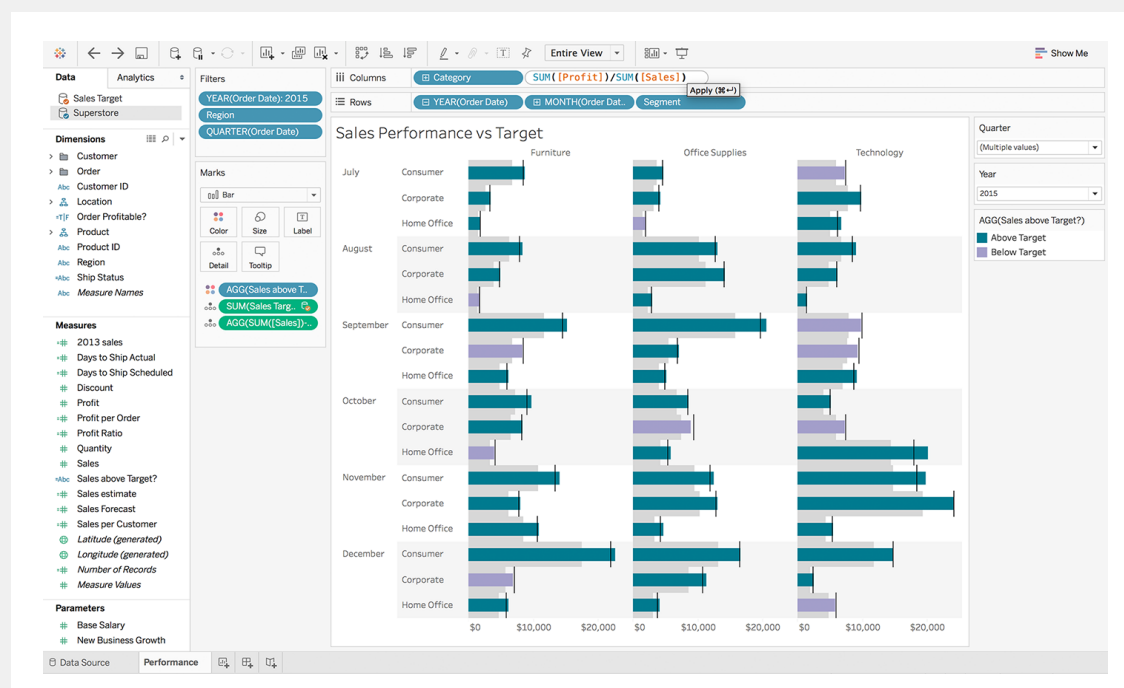
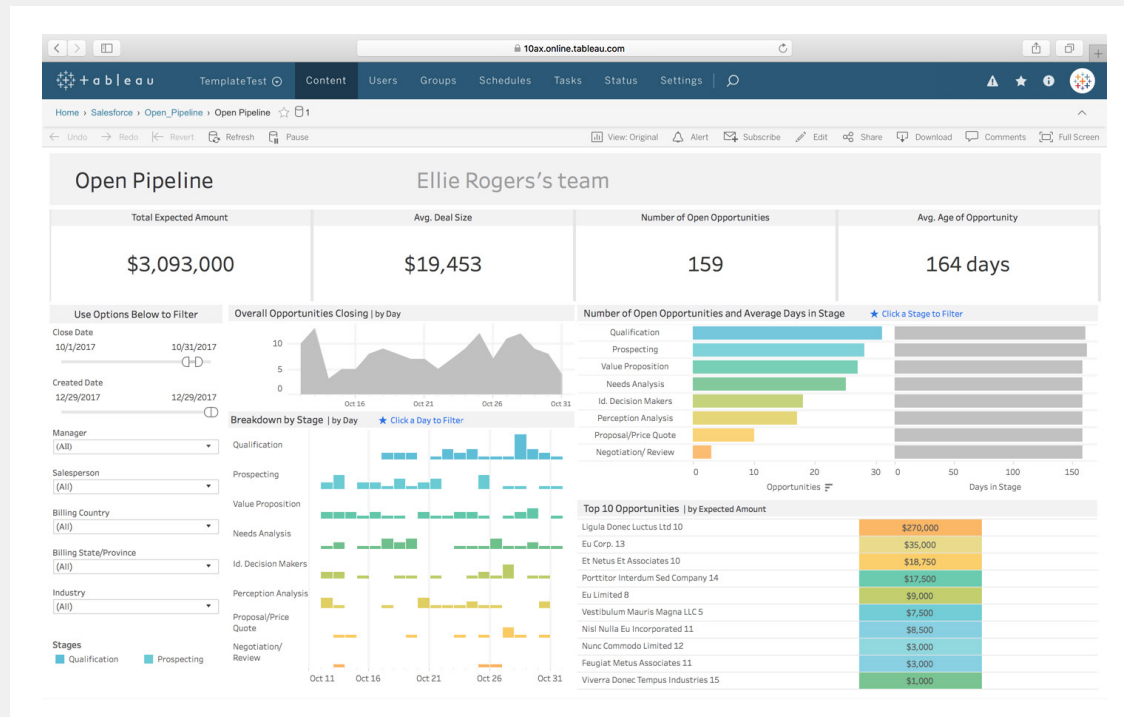
ノルマ達成までの必要数値

営業チームを効果的に管理するということは、傾向を理解し、任意の時点でどこに向かっているかを把握することです。しかし、重要なデータのすべてを収集するというは、特にチームが大規模な場合や広範囲に分散している場合には困難です。このダッシュボードでは、ノルマ達成までに必要な数値を製品ごとまたは機会タイプごとに確認できます。また過去のデータは、追加のコンテキストや今後の傾向に関する予測を提供します。Tableau を使用することで、営業管理での推測への依存を減らすことができます。



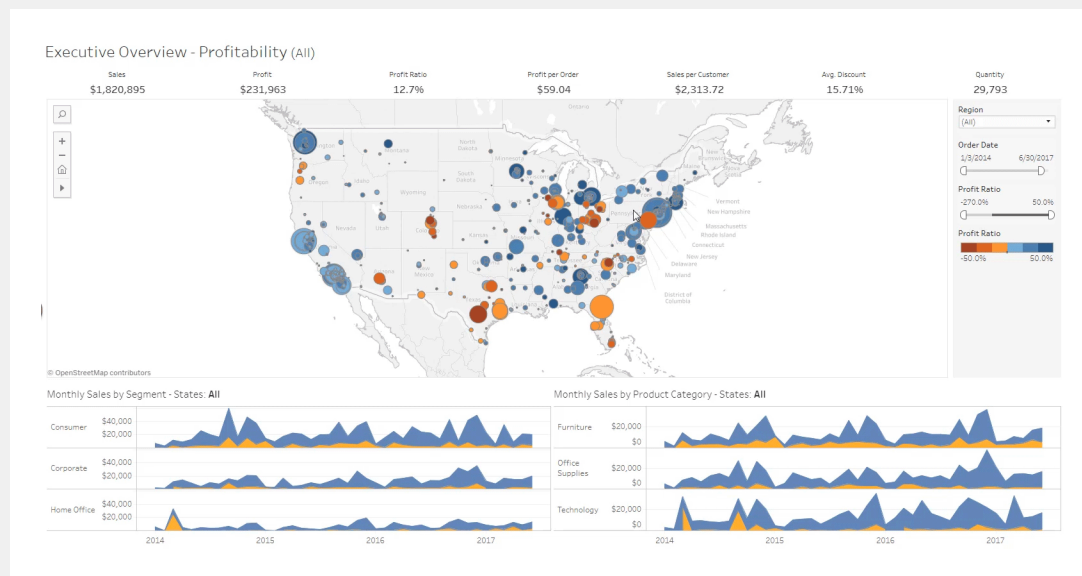
パイプラインおよび一般的な実績

これまでの売上実績を理解することは、より正確な予測を行うための1つの鍵となります。Tableauを使用すれば、例えば対前年比の成長などの比較分析を一度の計算で実行できます。実績の推移や、累積値のほか、ビジネスユニットごとの内訳でも実績を確認できます。また、Salesforceのデータを製品データとブレンドして、地域ごとの傾向や新しい商機を把握することも簡単にできます。

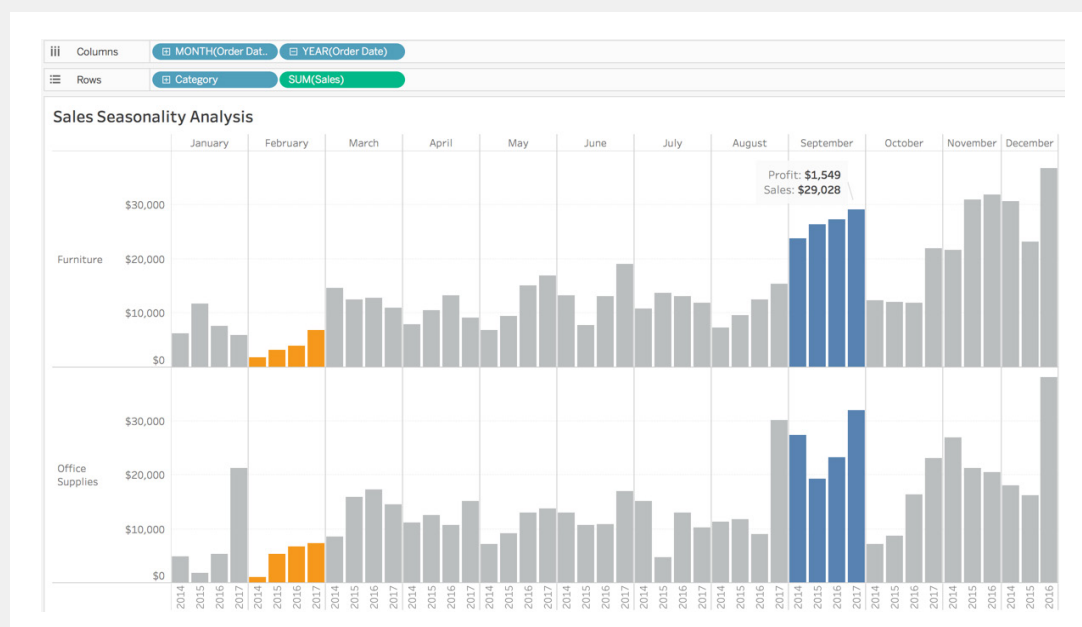


収益性の監視

売上は、常に収益を意味するわけではありません。営業分析担当は、契約すべき適切な案件をチームが見つげられるように支援する独自の立場にいます。適切な案件とは、サポートできない経費が発生するようなものではなく、会社に純利益やプラスのキャッシュフローをもたらす案件です。このダッシュボードは、セグメント、製品ライン、地域ごとの売上と収益を示しています。これによって営業リーダーは、収益性の低い販売活動を迅速に特定し、対処するための行動をとることができます。



ビジュアルから季節的傾向を見ることで、将来の傾向、見通しを予測し、適切に計画を立てることができます。業績が伸びなかった過去の四半期や、夏の落ち込み、年末の売上の伸びについてのデータを検討して、意思決定を行うこともできます。同じカレンダー月の結果を並べて表示することで、売上の増加や低下に影響を及ぼす循環傾向を簡単に確認できます。



データの可能性を最大化するための準備は整っていますか？

営業組織は、競争力の維持、顧客満足、次のイニシアチブでの重点事項の決定のために、安定した実用的なデータストリームが必要です。ダイナミックな営業環境で一步先に行くことは、未来を見据えることでもあります。売上データのすべてを分析できる柔軟で強力なデータプラットフォームがあれば、人工知能や機械学習などの新興テクノロジーの可能性を活用できる準備が整うことになります。

すでに売上ダッシュボードを使用している場合は、そのデータインサイトを Tableau と比較し、評価してください。下記のリソースリンクから、さらに詳細をご覧ください。下記のリソースリンクから、さらに詳細をご覧ください。





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アナリストや、パイプラインの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。

関連リソース

- [営業分析担当者用スターターキット](#) – 営業部門が Tableau の使用を開始するために必要なすべてが含まれています。
- [Tableau の営業分析ソリューションページ](#) - Tableau は、営業担当者がデータを見て理解できるように支援しています。このリソースページで詳しくご覧ください。
- [MillerCoors の営業分析に関するケーススタディ](#) – ビールブランドが売上レポート作成と分析のために、信頼できる単一のソースを確立しました。これにより、商機を特定し、製品販売を拡大するための可視性が向上しています。

その他のリソースを見る

- [製品デモ](#)
- [トレーニングとチュートリアル](#)
- [コミュニティとサポート](#)
- [カスタマーストーリー](#)
- [ソリューション](#)