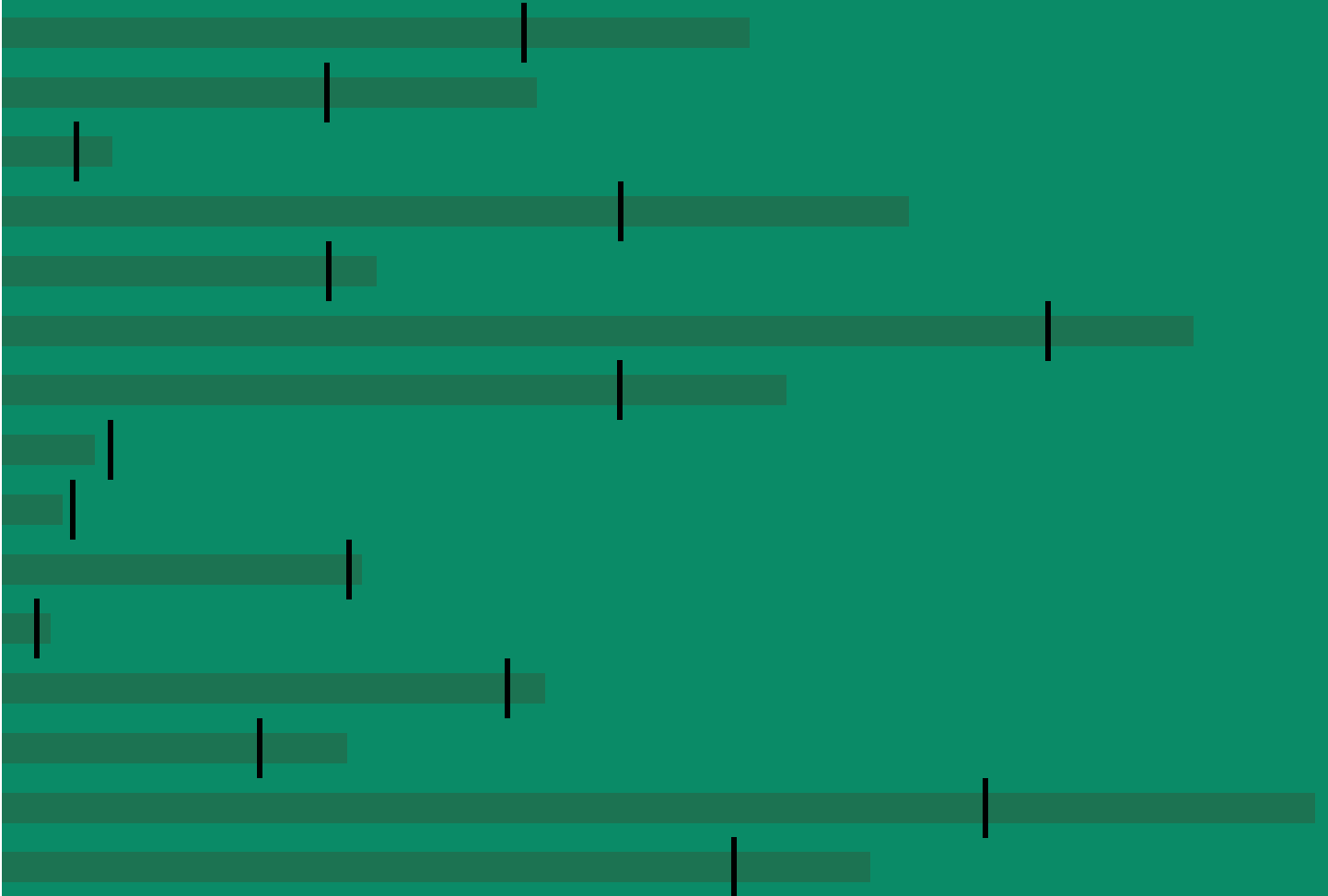




빠르게 Tableau 사용 시작 하기: 영업 지원팀을 위한 Tableau 시작 가이드



영업 데이터를 그 어느 때보다 빠르고 심층적으로 탐색할 준비가 되셨습니까? Tableau를 처음 사용하는 분들, 영업과 관련된 추가 리소스를 찾고 있는 분들 모두, 이 가이드를 통해 팀의 실적을 높이고 조직이 경쟁력을 갖추는 데 도움이 되는 풍부하고 실행 가능한 인사이트를 얻는 방법을 신속하게 배울 수 있습니다.

이 가이드는 빠르게 Tableau 사용을 시작하는 데 도움이 되는 리소스를 제공하고 기본적인 지식을 습득한 후 권장되는 다음 단계에 대해 설명합니다. 우선, Tableau에서 데이터를 사용하는 방법을 이해하는 것이 중요합니다. Tableau의 가상 교육을 확인해 보십시오. 또한, 아래에 제시된 자료를 활용하여 대시보드를 살펴보거나, 몇 차례의 웹 세미나에 참여하여 보유한 모든 데이터를 활용하여 의미 있는 영업 분석을 만드는 것이 얼마나 쉬운지 확인해 보십시오. 마지막으로 중요한 것은 활발한 Tableau 커뮤니티에서 Tableau Public에 공유하는 자료들도 참조해 보십시오.

다른 영업 전문가들도 이전에 거쳤던 여정만큼 Tableau를 사용하여 영업 실적을 향상시킨 다른 기업의 성공 사례를 참조하는 것도 도움이 됩니다. 고객님과 유사한 영업팀들이 Tableau를 사용하여 난해한 비즈니스 질문에 대한 답을 얻고 있습니다. 고객님의 영업팀도 Tableau를 통해 곧 성공의 길로 들어설 것이라 확신합니다.

목차

시작점: Tableau 사용법을 이해하는 데 도움이 되는 리소스

[Tableau Desktop 무료 평가판](#)

[무료 교육 동영상](#)

[Tableau의 상위 10가지 테이블 계산](#)

[Tableau 온라인 학습](#)

[Tableau Public - 대시보드 쇼케이스](#)

[Tableau 커뮤니티 포럼](#)

참여를 유도하는 대시보드 만들기

[대시보드에서 해야 할 일과 하지 말아야 할 일](#)

[시각적 분석 모범 사례 가이드](#)

[그래픽 디자인 원칙을 적용하여 최고의 대시보드 만들기](#)

[서로 다른 기기 유형에 대한 대시보드 레이아웃 만들기](#)

Tableau Prep으로 데이터 정리 및 구성

[Tableau Prep](#)

[Tableau Prep 소개 블로그](#)



실제 사례: Tableau로 성공을 거두고 있는 영업 지원팀 4곳

[LinkedIn](#)

[MillerCoors](#)

[Ingersoll Rand](#)

[Tableau에서의 Tableau 사용: 영업 분석 웹 세미나](#)

다음으로 살펴볼 내용

[Tableau 영업 분석 솔루션 페이지](#)

[Tableau 지원](#)

[Tableau Conference](#)

시작점: Tableau 사용법을 이해하는 데 도움이 되는 리소스

Tableau에 대한 학습을 시작하셨다면 다음 사용 방법 리소스가 데이터 기반의 팀을 실현하는 데 도움이 될 것입니다.

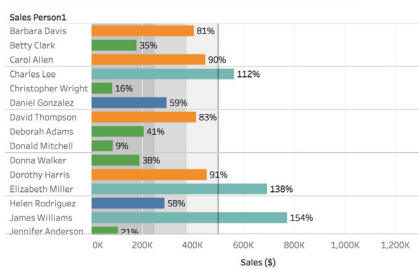
- 먼저 **Tableau Desktop 2주 무료 평가판**을 다운로드하십시오. 신용 카드가 필요하지 않으며, 더 필요할 경우 평가판의 사용 기한을 연장할 수 있습니다. 분석할 마땅한 데이터 집합이 없으신가요? Tableau에 포함된 3개의 데이터 집합을 사용하여 시작할 수 있습니다.
- Tableau의 Superstore 데이터 집합을 사용하여 매출 추세를 분석하고, 가장 수익성 높은 고객을 파악하며, 할인에 의한 영향을 알아내는 방법을 배울 수 있습니다. 이 데이터 집합에는 간결한 요약, 영업 담당자 커미션 모델 및 두 가지 매출 예측 방법을 비롯하여 미리 준비된 대시보드가 함께 제공됩니다. Tableau Desktop 사용 방법을 빨리 배우려면 대시보드를 분해한 후 다시 만들어 보십시오. 머지않아 생각나는 즉시 데이터에 대한 질문을 하고 답을 얻을 수 있게 될 것입니다.

Sales Commission Model

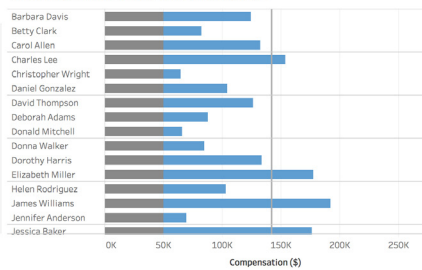
Enter new quota, commission rate and base salary to estimate sales and compensation

New quota: \$500k Base salary: \$0.000 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**



- 데이터를 준비, 분석 및 공유하는 방법을 알아보려면 [짧은 무료 교육 동영상](#)을 보십시오.
- 이 [블로그 게시물](#)에서 고급 LOD 표현식을 사용하는 방법에 대해 알아보십시오. 이 게시물에는 단계별 안내와 다운로드 가능한 Tableau 통합 문서가 제공됩니다.
- [영업 효과](#), [공급망 물량](#) 및 [진행 중인 파이프라인 기회 수](#) 분석을 비롯하여 공개 데이터를 사용한 200개 이상의 영업 및 마케팅 비주얼리제이션 갤러리를 볼 수 있는 [Tableau Public](#)을 방문해 보십시오.
- 활발한 [Tableau 커뮤니티](#)에 참여하여 수천 명이 넘는 다른 사용자들로부터 영감과 도움을 얻으십시오. Tableau를 처음 사용하는 분을 위한 [초보자 포럼](#)도 있습니다.
- 데이터를 분석할 준비가 되셨습니까? Tableau에는 Salesforce, Eloqua 및 Marketo와 같은 원본의 데이터를 볼 수 있는 새로운 방법을 제공하는 [Dashboard Starters](#)가 함께 제공됩니다. Tableau는 또한 [수백 개의 데이터 원본에 연결](#)할 수 있으므로 쉽게 시작할 수 있습니다. 좀 더 어려운 문제에 대해 도움이 필요한 경우 [Tableau 파트너](#)가 도움을 드릴 수 있습니다.

참여를 유도하는 대시보드 만들기

스토리텔링의 황금률은 데이터를 통한 커뮤니케이션에도 동일하게 적용됩니다. 즉, 대상을 먼저 고려해야 합니다. 영업 부서 직원을 대상으로 한다면 대상의 특성상 신속한 대응을 염두에 두어야 합니다. 따라서, 영업 부서를 위한 대시보드는 최대한 명확하고 신속하게 전달할 수 있도록 설계되어야 합니다.

아래의 “Sales Performance vs Target” 대시보드는 이를 실천한 대표적인 예입니다. 녹색 막대는 많은 영업팀이 “녹색 불이 켜졌다”라고 말하기도 하는 매출 목표를 달성한 세그먼트를 보여줍니다. 보라색 막대는 목표를 달성하지 못한 세그먼트입니다. 사용자는 즉시 대시보드에 표시된 정보를 보고 이해할 수 있습니다.

대개의 경우 이러한 대시보드를 통해 제공된 정보는 영업 경영진의 긴급한 질문에 대해 적합한 답을 주기에 충분합니다. 또한, 드릴다운 기능을 사용하면 “이렇게 된 이유는 무엇일까?”와 같은 후속 질문의 답을 쉽게 예상할 수 있으며 장기적으로 시간을 절약할 수 있습니다. 두 대시보드 모두 대상 사용자가 무엇에 관심을 가지고 있는지를 알고, 대상 사용자가 중요하게 생각하는 정보를 정확히 제공하므로 효과적인 대시보드입니다.

아래의 리소스는 보유한 모든 데이터를 활용하여 실행 가능한 인사이트가 풍부하며, 팀원이 보고 싶어하고 또 사용하고 싶어하는 대시보드를 개발하는 데 도움이 됩니다.





- 어디서 시작할지, 무엇을 포함할지 그리고 무엇을 피해야 할지에 대해 알아보려면 **대시보드에서 해야 할 일과 하지 말아야 할 일**을 읽어 보시기 바랍니다. 예를 들어, 대시보드를 작성하는 동안 대시보드에 대해 다양한 시도와 반복을 거듭하며 피드백을 얻으며, 대상 사용자를 고려하여 맞춤형 대시보드를 만들어야 합니다. 반면에, 과도하게 디자인하거나 모든 질문에 한 번에 답하려고 해서는 안 됩니다. 대시보드의 개선 전후를 비교하는 것은 자신의 대시보드를 개선하는 방법을 찾는 데 도움이 됩니다.
- **시각적 분석 모범 사례 가이드**를 통해 사람들이 데이터에서 더 많은 것을 빨리 이해할 수 있도록 도와주는 다양한 기술에 대해 알아보십시오.
- **이 온디맨드 웹 세미나**에서 비주얼리제이션 향상 기술과 피해야 할 실수에 대해 알아보십시오.
- Tableau Desktop으로 다양한 기기 환경에 적합한 대시보드를 만드는 방법을 알아보려면 **"서로 다른 기기 유형에 대한 대시보드 레이아웃 만들기"**를 읽어보십시오.

Tableau Prep으로 데이터 정리 및 구성

영업팀의 CRM 데이터를 분석해 본 사람은 데이터 준비가 반복적이고 수동적이며 시간 소모적인 프로세스라는 것을 알고 있습니다. Tableau Prep을 사용하면 간단히 끌어 놓는 동작만으로 조인, 유니온, 피벗 및 집계를 스크립트 작성 없이 쉽게 만들 수 있습니다.

- **Tableau Prep**을 사용하여 분석 전에 데이터를 변형 및 정리하는 방법을 확인해 보십시오.
- **Tableau Prep 소개 블로그**에서 Tableau Prep의 데이터 흐름 접근 방법 5가지를 자세히 설명하는 제품 관리자의 말을 참조해 보십시오.

실제 사례: Tableau로 성공을 거두고 있는 영업 지원팀 4곳

다른 영업 조직이 어떻게 Tableau의 데이터 분석 및 비주얼리제이션 기능을 활용하여 성공을 거두고 있는지 살펴보십시오.

- **LinkedIn**은 세계 최대의 비즈니스 인맥 사이트입니다. LinkedIn은 고객 데이터를 중앙 집중화하고 계정 실적을 추적하며 이탈을 예측하기 위해 Tableau를 채택했습니다. 영업 인력의 90%가 매주 Tableau에 액세스합니다. 이를 통해 보다 사전 예방적인 영업 주기를 형성하였고 수익과 제품 사용이 모두 증가했습니다.
- **MillerCoors**는 Miller, Coors, Blue Moon 등 인기 맥주 브랜드를 생산하는 회사입니다. 이 회사의 영업팀은 Tableau를 사용하여 영업 보고를 위한 신뢰할 수 있는 단일 원본을 구축했습니다. 이로 인해, 300명 이상의 영업 사원이 데이터를 활용하여 현장에서 기회를 발견하고 더 많은 제품을 판매할 수 있게 되었습니다.
- 산업용 제조업체인 **Ingersoll Rand**는 영업팀이 Tableau 및 시각적 분석이 제공하는 인사이트를 현지 시장의 비즈니스 계획 수립에 활용하여 Tableau가 제공하는 가치를 누리고 있습니다.
- **Tableau의 영업 조직** 및 기타 비즈니스 그룹도 Tableau 플랫폼을 사용합니다. 영업 직원이 어떻게 데이터를 사용하여 책임을 강화하고 꾸준히 목표를 달성하는 팀을 실현해냈는지 그 스토리를 들어보십시오. 이들이 가장 많이 사용하는 대시보드도 확인해 보실 수 있습니다.

다음으로 살펴볼 내용

아직 살펴볼 곳이 많이 있습니다! 온라인 리소스에서 오프라인 이벤트에 이르기까지, Tableau는 Tableau 지식과 기술을 향상시킬 수 있는 다양한 기회를 제공합니다.

- 데이터 및 영업과 관련된 뛰어난 리소스를 모두 갖춘 **Tableau 영업 분석 솔루션 페이지**를 북마크하십시오.
- 클릭만 하면 **Tableau 지원팀**의 도움을 받으실 수 있습니다. Tableau 전문가는 고객의 질문에 답하고 Tableau를 통해 보다 빠르고 효과적으로 일할 수 있도록 도와드릴 준비가 되어 있습니다.
- **Tableau Conference**에 참여하십시오! TC(Tableau Conference)는 전 세계의 열혈팬이 한 곳에 모여 1주일 동안 배우고 영감을 얻으며 교류하는 자리입니다. Tableau의 최신 **블로그 게시물**을 읽고 뉴올리언즈에서 개최되는 TC18에 참여해야 하는 이유를 알아보십시오.
- Tableau와의 소통을 위해 **LinkedIn**, **Twitter**, **Instagram** 및 **Facebook**를 팔로우해 주십시오.





Tableau 정보

Tableau를 사용하면 데이터를 실행 가능한 인사이트로 전환할 수 있습니다. 제한 없이 시각적 분석을 반복적으로 수행하고, 몇 번의 클릭만으로 대시보드 구축 및 애드혹 분석이 가능합니다. 또한 모든 사람과 작업 내용을 공유하고 비즈니스를 개선할 수 있습니다. 특정 영업 실적을 검토하는 개인 분석가부터 파이프라인에서의 전반적인 실적을 보고 회사의 목표를 충족하는 목표 달성 능력을 검토하는 영업 경영진에 이르기까지, 누구나 Tableau를 사용하여 데이터를 보고 이해할 수 있습니다.