



借助高级销售分析 针对充满变化的未来制定计划

我们身处一个不断变化的世界

在短短几个月内，这个世界经历了一场剧变，企业和社区所处的环境已经天翻地覆。销售团队正面临着几代人都未曾见过的严峻局面，“坚持到底”不再是一个可行的选项。销售专业人员需要比以往更快地适应当前不断变化的格局。

在任何销售组织中，竞争优势都来源于对全局形势的把握，以及对现场细节的了解；您既要高瞻远瞩，又要注意到完成交易所需的各种日常活动。现在更是如此。



鉴于近期的卫生和经济危机，销售团队随时都需要适应不断变化的条件，按照年度规划来开展工作的做法已经显得不合时宜。

您可以借助很多指标从整体上了解不断变化的销售环境，销售 KPI（包括销售绩效、成本收入比和配额达标率）只是其中的少数几个指标。

但如何才能同样全面地了解您自己的销售流程呢？借助强大的商业智能和分析平台，您可以利用贵企业的所有数据，以快速一致的方式获得可行见解。

数据是黑暗中的亮光

我们的客户有各种各样的形态、规模和行业关注点，但我们听到的一个共同主题是，数字化转型正在加速。

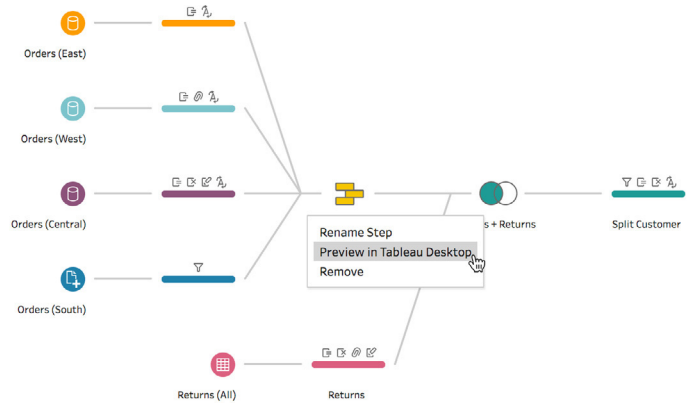
员工、客户和整个社区现在都在一个完全数字化的世界中工作和互动。从与同事进行 Zoom 通话到使用智能手机订购食品杂货，这种在联网世界中进行的数字化体验势必会持续下去。但我们认为，这一事实为企业和销售团队带来了巨大的机会，因为每次数字化互动都会生成数据，生成大量数据。当您的客户与您的网站、您的移动应用、您的 CRM 系统以及您的销售团队进行交互时，这种交互会创建大量的有用数据。



只有充分利用数据，我们才能在这样的环境中获得成功 - 我们需要快速而精确地采取行动，这比以往任何时候都更加重要。让数据成为黑暗中的亮光，指引您走上成功之路。我们当前面临着前所未有的情况，而能够充分利用其数据的组织正是那些在应对新形势方面最为成功的组织。

最成功的组织知道如何使用数据来引领变革，并大规模地开展相关工作。如果每位员工都可以获得数据见解，并借助这些数据见解来了解与自己相关的业务信息，他们就可以使用数据来制定决策并发挥重要作用。

简而言之，将销售数据和来自整个组织的信息结合在一起的分析至关重要。Tableau 这样的直观分析平台围绕销售人员所需的指标提供了完整的视图，使他们可以更好地进行预测、规划和实时决策。如果希望在不减缓发展势头和进度的情况下，了解销售情况并形成竞争优势，整合客户数据、财务数据和营销数据的能力至关重要。



如何制定更明智的销售策略

与现代企业中的其他部门一样，销售团队需要利用数据来回答他们最重要的问题：

- 如何才能知道哪些做法有效，哪些做法徒劳？
- 如何在不断变化的环境中进行预测？
- 如何才能避免决策滞后，并避开会对我的业务造成冲击的各种力量？

建立数据文化

要制定更为明智的销售策略，建立坚实的数据文化是首要任务之一。对于销售而言，这意味着设定一个共同的使命：通过数据提高每个销售人员的能力。这种文化能够让团队围绕数据制定每个决策，还能够鼓励大家以具有创新性的方法来查看数据和应用新解决方案。在这种文化中，销售运营部门创建功能强大的可视化来帮助销售人员开展工作。获取这些数据后，销售人员可以根据自己的目标对其进行定制，也可以利用这些数据来观察本领域的情况并做出反映。这种文化在销售运营部门和销售人员之间实现基于协作的良性循环，让各个团队能够创建、利用、修改和彼此分享数据及可视化。

LinkedIn 通过提高数据透明度发现见解和商机

LinkedIn 是一家典型的公司，它需要强大的可扩展平台，从销售数据中获取见解。该公司的商业分析团队采用 Tableau 集中管理数千万亿字节的客户数据，使用仪表盘跟踪绩效和预测客户流失情况，从而在销售周期中更加积极主动，收入不断增加。在采用 Tableau 之前，LinkedIn 将销售数据存储在内部数据库、Google Analytics 和其他第三方工具中。

一个销售运营分析师每天需要处理来自 500 多个销售人员的销售请求，这导致报告等待时间长达六个月，让团队成员无法了解自己的绩效或客户关系情况。

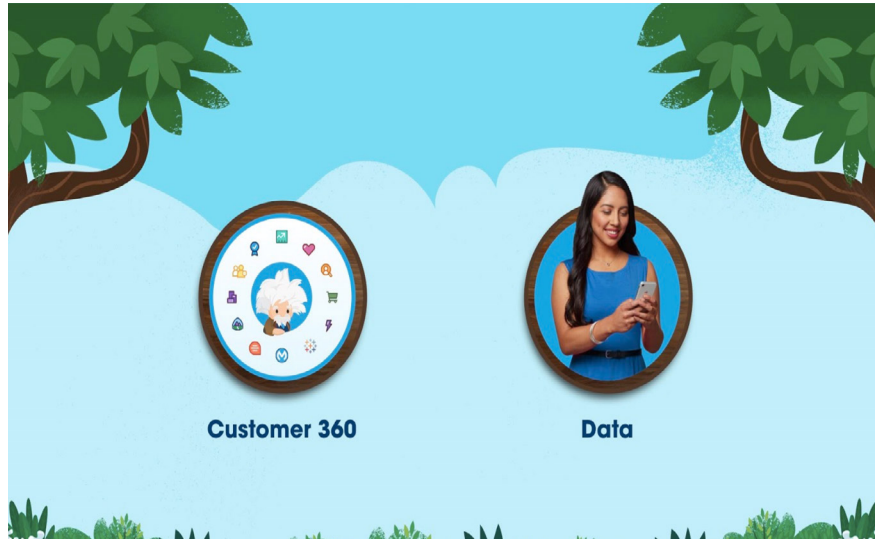
现在，90% 的 LinkedIn 销售人员每周使用 Tableau。通过跟踪整体销售业绩并深入了解基础客户体验，销售人员现在可以了解客户何时增加了产品使用量，并主动接触客户，讨论商机或产品参与度，从而提高客户的整体消费支出并避免客户流失。

[阅读完整案例](#)

从整个企业收集数据

对每个公司而言，一类至关重要的业务数据是反映客户如何与面向客户的团队进行互动的数据。在许多公司中，此类数据存储在客户关系管理 (CRM) 系统中。Salesforce Customer 360 之类的 CRM 可以为团队提供关于客户的共享视图，让多个团队能够开展合作，建立持久、互信的关系，并提供客户期望的个性化体验。

查看和理解客户数据的能力可以确保团队能够最大程度地了解客户需求，并通过制定有效的计划来提供优良的客户体验并实现业务增长。



但是，公司还会有一些数据存储在其他系统中：企业范围的数据资产，例如企业资源规划 (ERP) 系统、企业数据仓库 (EDW) 和人力资源解决方案。这些系统中潜藏着大量有价值的业务见解。

如果能够查看和理解 CRM 数据以及更广泛的企业数据资产，这两类数据就可以构成一种最有效的组合，帮助员工真正地推动覆盖整个公司的数据驱动型变革。如果能够突破数据孤岛的限制，清晰了解真实情况，您就可以更加轻松地制定出最明智的决策，并在必要时通过调整计划来确保目标的实现。销售团队需要一个平台来将其数据汇集在一起，以回答领导团队、客户、供应商和团队成员提出的复杂问题。

自助式分析提高数据透明度，助力 Brown-Forman 的全球销售团队

全球十大烈酒公司之一 Brown-Forman 的首席信息官 Tim Nall 认为，沟通对于确定最佳做法和提升销售业绩至关重要。他们的团队需要从价格和装运详情中提取见解，以便有效管理 SKU。

通过优化数据存储和分析领域的现有技术投资，Brown-Forman 的团队正在实现最佳协作效果。“从全球的角度来看，掌握所有这些信息并能够理解它们至关重要。现在，我们结合使用自己的逻辑数据仓库与 Tableau 制作出了仪表盘，供大家访问所有这些信息并进行协作。”Tim 说道。

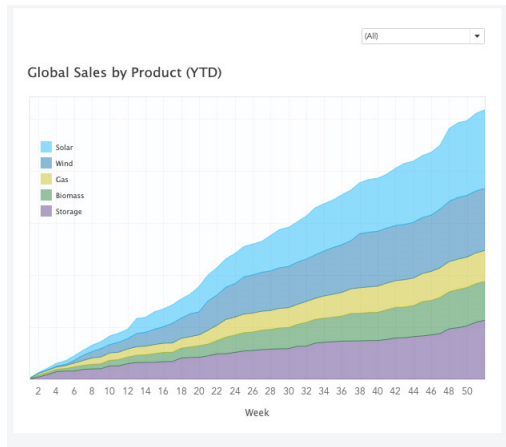
无论您的数据是实时的，还是需要经常刷新，您都可以借助 Tableau 轻松发布销售仪表盘。通过单点登录，Brown-Forman 可以使用桌面浏览器或移动设备一键访问仪表盘。

当您像 Brown-Forman 一样，通过在 Tableau Server 上跟踪仪表盘视图获取经验并了解团队所需时，您会知道仪表盘的优缺点，进而可以协同优化仪表盘以获得更大的成功。

[阅读完整案例](#)

交互式可视化帮助您挖掘深入见解

在整个组织内共享的仪表板非常重要，因为这些仪表板让所有人都可以看到相同的数据。Tableau 仪表板创建快速且易于使用。此外，它们还可以揭示数据故事，不会让销售人员对如何解读信息感到一头雾水。



老式电子表格无法与数据可视化竞争。电子表格需要大量时间和精力来构建和维护，并且无法像交互式可视化那样提供丰富的见解。交互式可视化可简化基础分析任务，例如筛选视图，调整参数和快速计算。它还可以帮助您通过直观选择来查看基础详细信息，将数据转化为可行的见解。

现在，销售人员可以将工作重心放在达成交易，解决问题和制定决策上，而无需花大量时间来理解电子表格中的行和列。

最成功的组织知道如何使用数据来引领变革，并大规模地开展相关工作。如果每位员工都可以获得数据见解并借助这些数据见解来了解与自己相关的业务信息，他们就可以使用数据来制定决策并发挥重要作用。

掌握数据，携手共进

对于当今的信息驱动型销售组织而言，自助式分析无疑是必需的功能。见解转化为决策的过程必须迅速。依赖 IT 生成、自定义和发布销售仪表板的时代已经过去了。一旦获得了构建自己的仪表板所需的自助式功能，销售团队就可以在管道审核会议中或在制定下一个策略时不断提出和回答自己的问题。

在销售部门及更多部门扩展见解

数据和见解可以为您的销售团队提供强大的支持，但您不必将这些数据和见解隔绝在自己的部门内或领导层会议中。借助 Tableau，无论所在组织有多大规模，您都可以轻松安全地在组织中共享这些见解。已发布的可视化、智能订阅、全公司范围的仪表板以及经过认证的数据源可以帮助您为每个需要数据的人提供经过甄选的数据。得益于强大的治理框架，您始终可以确信，需要数据的人员可以在正确的时间获得正确的数据。

MillerCoors 通过实时数据视图发现销售线索

MillerCoors 是一家总部设在美国的啤酒（旗下有 Miller、Coors、Blue Moon 等畅销品牌）、手工苹果酒和苏打汽水生产商，在混合酿造领域拥有超过 450 年的经验。该公司的零售销售团队采用移动工作方式，需要在酒吧和餐厅进行通信，但他们惯用的 Excel 报告方式使其难以分辨哪个报告是正确的。由于无法高效地发现较大的商机，他们不断与机会失之交臂。

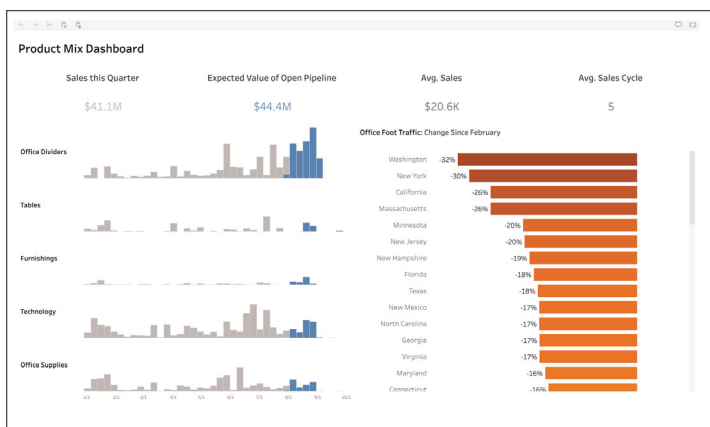
在短短三个月内，MillerCoors 从试点开始，最后在整个企业中为 300 人的销售团队完成了 Tableau 部署。现在，借助 Tableau，销售团队对客户有了全面的清晰了解，当商机出现时，他们会及时采取行动。MillerCoors 销售人员可以在几分钟内使用移动设备制作出一个仪表板，

这种能力让他们可以更加轻松地与客户沟通，从而获得了独特的竞争优势。在采用 Tableau 之前，他们必须从无数个 Excel 报告中手动提取数据，而为了理解数据，他们经常需要在周末加班。现在，该团队在 Tableau 上发布销售目标仪表板，从而提升可见性，促进几百个团队成员间的协作和良性竞争。

[阅读完整案例](#)

为 CRM 内部和外部的任何销售用例提供支持

无论您的团队是在 Salesforce CRM 内部还是在其外部工作，Salesforce 分析都可以通过提供数据见解来支持其工作流程，并帮助团队制定更好的数据驱动型决策。全套 Salesforce 分析产品可以通过难以计数的方式，帮助您的团队应对当前的新常态，以下仅仅是几个示例。您可以通过无数种方式使用数据和分析，借助它们来优化销售运营、制定策略、推广最佳做法，以及组建适应未来需求的销售团队；以下仅仅是几个示例。您可以通过无数种方式使用数据和分析，借助它们来优化销售运营、制定策略、推广最佳做法，以及组建适应未来需求的销售团队；以下仅仅是几个示例。



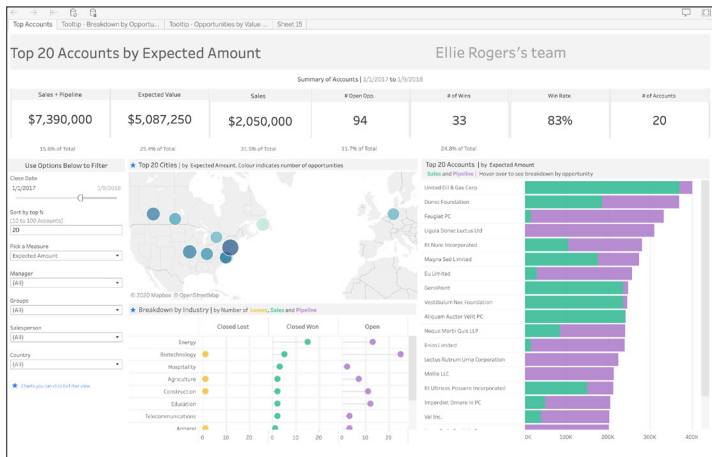
增长潜力和新目标：

提取与产品销售有关的更多数据，例如商店人流量或运输时间，以便更好地确定新的销售目标和潜在领域，从而集中销售资源。



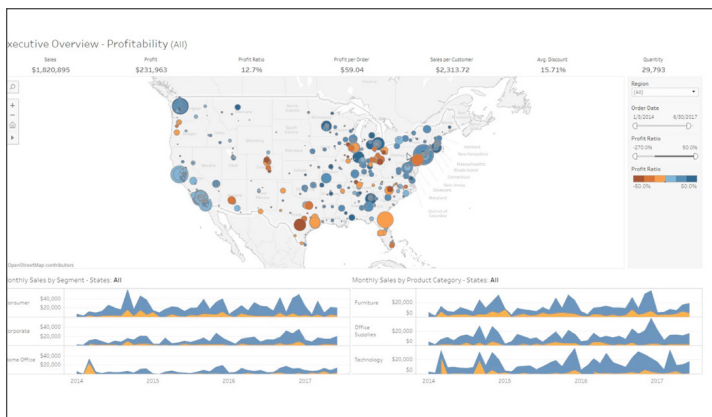
进行深入的管道风险评估：

通过使用可视化查看季节性趋势，可以预测未来趋势并作出相应规划。还可以通过应用有关以往低销量季节、夏季放缓情况和年底销售高峰的数据来进行决策。通过将同一日历月的结果排列在一起，可以轻松发现影响销售额上升或下降的周期性趋势。



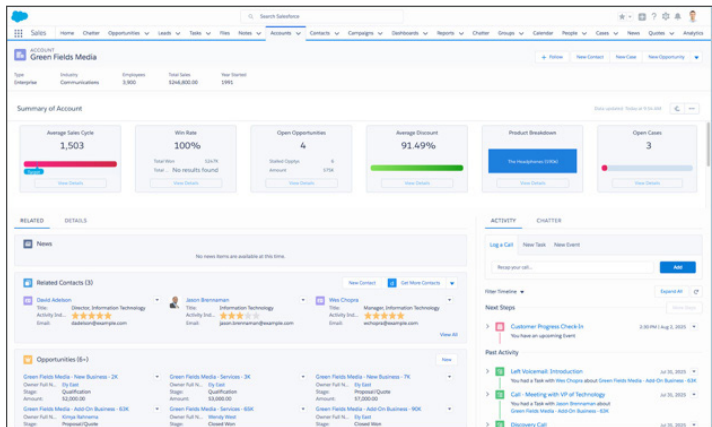
探索如何为不同的地区和销售片区分配人员：

通过历史销售数据、地理数据以及其他指标（例如潜在市场规模）来确定人员的最佳分配方式。



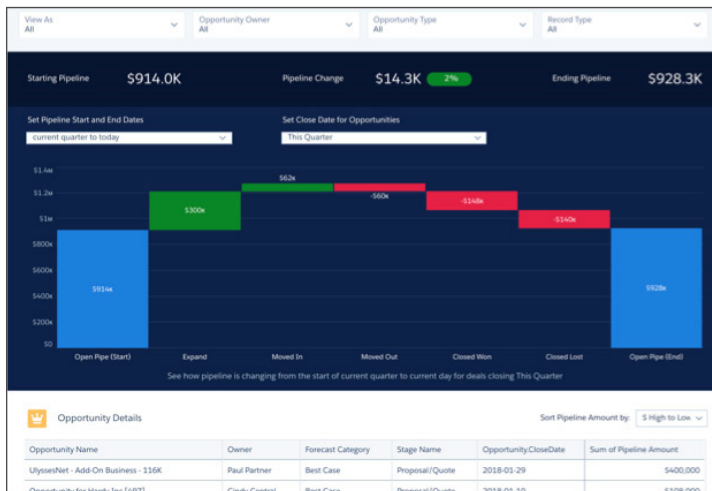
盈利能力分析：

销售并不总是意味着盈利。为了时刻了解盈利情况，您需要通过仪表盘显示按细分市场、产品线和区域划分的销售额和利润，让销售领导可以快速识别任何非盈利的销售活动并采取行动。



发现最佳做法:

通过跨团队的销售业绩和配额达标率分析来发现有效的做法。训练 AI 模型将这些发现自上而下地传达给每个销售人员，帮助他们更快地完成交易。



配额差距:

构建可视化来按产品或商机类型显示与配额的差距。添加历史数据来提供额外的上下文并揭示未来趋势。

Oldcastle 通过跟踪 78,000 个 SKU 来更好地抓住销售机会

Oldcastle 是一家领先的建筑产品和材料制造商。Oldcastle 在北美洲拥有 20 个分部和 206 家工厂。该公司通过 Tableau 获得的第一项成果，就是将 500 页的月度报告转化为可供整个组织访问的受管控的仪表板。

Oldcastle 销售团队率先使用超过 78,000 品项 (SKU) 的库存，因此他们必须能够快速轻松地识别损失、跟踪利润并抓住商机。但是，将一个解决方案扩展到整个销售团队并非易事。现在，Oldcastle 可将 ERP 和 Salesforce 数据拉取到 Tableau，供销售团队访问和理解所有的数据。

从销售经理到销售代表的每一个人都使用 Tableau 仪表板来跟踪每日和每月配额。对于销售团队来说，从海量客户数据中获取见解是非常有用的，这可以帮助他们为客户提供更好的服务。

商业智能经理 Paul Lisborg 说：“现在，销售代表可进入仪表板查看昨天销售的产品、当月销售业绩和年初至今的业绩。他们可以深入了解客户喜欢什么商品、购买了什么商品，以及这些商品的利润。”

[阅读完整案例](#)

您是否已准备好最大程度利用自己的销售数据？

销售组织需要持续获得可操作的数据，以保持竞争力，满足客户需求并确定未来计划的重点。Salesforce 可以提供帮助。访问 salesforce.com/analytics，探索完整的 Salesforce 分析产品套件。

有助于您快速上手的其他资源：

[建立数据文化](#)

[Tableau Blueprint](#)

[Tableau COVID-19 数据中心](#)

[免费试用 Tableau](#)

[免费培训视频](#)

[仪表板的设计原则可视化分析最佳做法指南](#)