

Como a Salesforce usa o Tableau para análises de marketing

Melhore o desempenho e a eficiência em todo o departamento de marketing

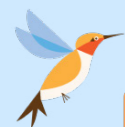


SUMÁRIO

Introdução	3
Obtenha informações de campanha e público mais rapidamente para melhorar sua tomada de decisão	4
Otimize seu impacto para aumentar o desempenho, os clientes em potencial e as conversões	5
Promova a colaboração para lidar com dados isolados e escalonar os esforços	6
Histórias de clientes Como as equipes de marketing usam o Tableau	8
Tome boas decisões usando dados de marketing com o Tableau	9



Introdução



Há inúmeras empresas que oferecem produtos e serviços incríveis, mas, sem um departamento de marketing eficaz, pode ser difícil aumentar a base de clientes e a lucratividade. Além disso, desafios inesperados nos últimos anos colocaram ainda mais pressão e tensão nesse departamento. Como as mudanças não param de acontecer, as equipes de marketing foram forçadas a cortar orçamentos, comprovar o ROI de cada canal e campanha e ser ainda mais criativas com suas táticas, publicidade e conteúdo.

Quando esses ventos contrários crescentes atingem as empresas, elas precisam fazer mais com menos. Agora é a hora de encontrar maior eficiência operacional e de custo em cada campanha, plano de mídia, canal social e promoção de e-mail. Felizmente, as organizações podem **usar dados para tomar boas decisões rapidamente e agir**.

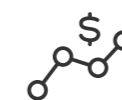
Os dados nunca foram tão relevantes, pois eles nos ajudam a solucionar desafios importantes e tomar boas decisões. No entanto, como as organizações e as equipes de marketing acessam, analisam e entendem os dados de marketing para embasar as decisões?

Com o Tableau, as equipes de marketing podem conectar fontes de dados diferentes, acompanhar KPIs e fornecer rapidamente relatórios relevantes para líderes e partes interessadas. A plataforma ajuda os profissionais de marketing a otimizar seu impacto, reduzir os gastos, colaborar mais estreitamente e resolver desafios comuns relacionados a dados isolados, organização de dados desordenados, descoberta de tendências e muito mais.

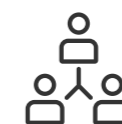
Continue lendo e saiba como a Salesforce, nossos clientes e parceiros usam a plataforma Tableau para análises de marketing. Este guia ajudará suas equipes de marketing com o seguinte:



Obter informações de campanha e público mais rapidamente para melhorar a tomada de decisão



Otimizar o impacto para aumentar o desempenho, os clientes em potencial e as conversões



Promover a colaboração para lidar com dados isolados e escalar os esforços

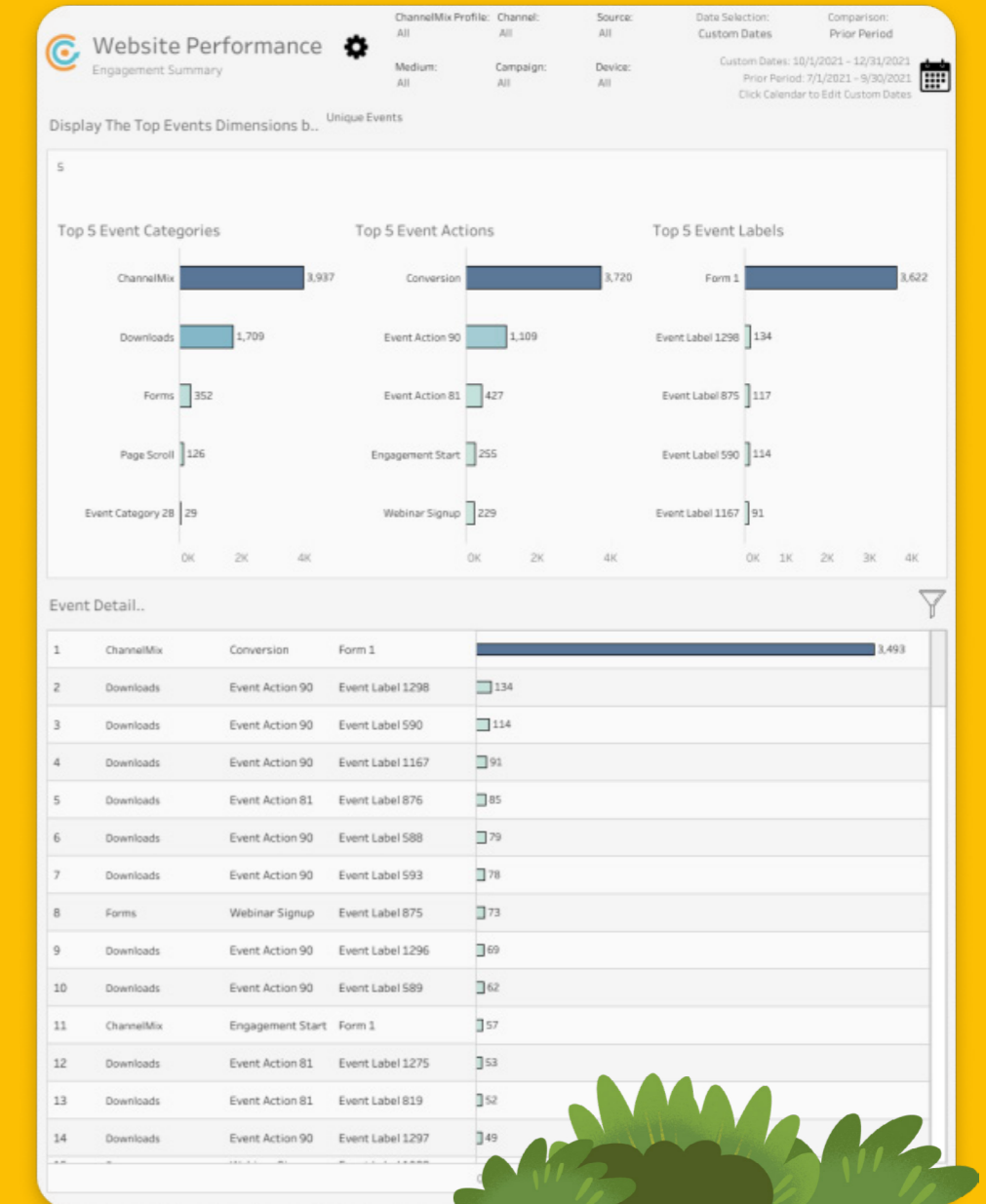
Obter informações de campanha e público mais rapidamente para **melhorar sua tomada de decisão**

Geralmente, as tendências e as necessidades dos clientes ocorrem em um fluxo contínuo, e é responsabilidade dos profissionais de marketing reconhecê-las e gerenciar suas campanhas com ajustes em itens como gastos digitais e segmentação de público. Como é fundamental ter dados em tempo real sobre o desempenho das campanhas e as informações do público para o sucesso da maioria dos esforços de marketing, as organizações precisam investir em ferramentas e processos escalonáveis e fáceis de usar, que gerem eficiência e ajudem as equipes a serem ágeis. Com as recentes crises globais e a incerteza econômica, é mais importante do que nunca ser capaz de tomar boas decisões com informações relevantes.

Então, como os profissionais de marketing obtêm uma compreensão abrangente de seus clientes atuais e potenciais, para fazer valer cada centavo do orçamento de marketing? Para começar, eles conectam todas as diferentes fontes de dados para obter uma única fonte confiável sobre os clientes em tempo real com o [Salesforce Genie](#), um gráfico de clientes criado com base em bilhões de pontos de dados. Ele conta com conectores integrados que reúnem os dados de todas as suas fontes de dados (dispositivos móveis, Web, APIs e até mesmo dados históricos de data lakes proprietários) para criar uma visão completa de seus dados a ser utilizada para personalização em tempo real, em fluxos de trabalho, análises e muito mais. Com base nessa única fonte confiável sobre os clientes criada no Genie,

o Tableau e o CRM Analytics ajudam a fornecer análises em todos os lugares para todos. É possível transformar informações em tempo real em ações incríveis para o cliente com o Tableau Genie, que ajuda a automatizar as análises de todos os seus dados e a fazer com que toda a organização colabore e tome ações com base em análises em tempo real. As informações de IA do [Tableau Genie](#) ajudam você e sua organização a obter informações 29% mais rápido, para tomar decisões mais inteligentes.

Para obter rapidamente informações de campanha e público a fim de tomar decisões melhores e mais rápidas, use um painel como esta [visualização de desempenho de site](#) da ChannelMix e forneça relatórios sobre o envolvimento, a atividade e o desempenho de sites. É possível ver como seu público interage com o conteúdo do site, quais downloads são feitos e quais eventos geram mais conversões.

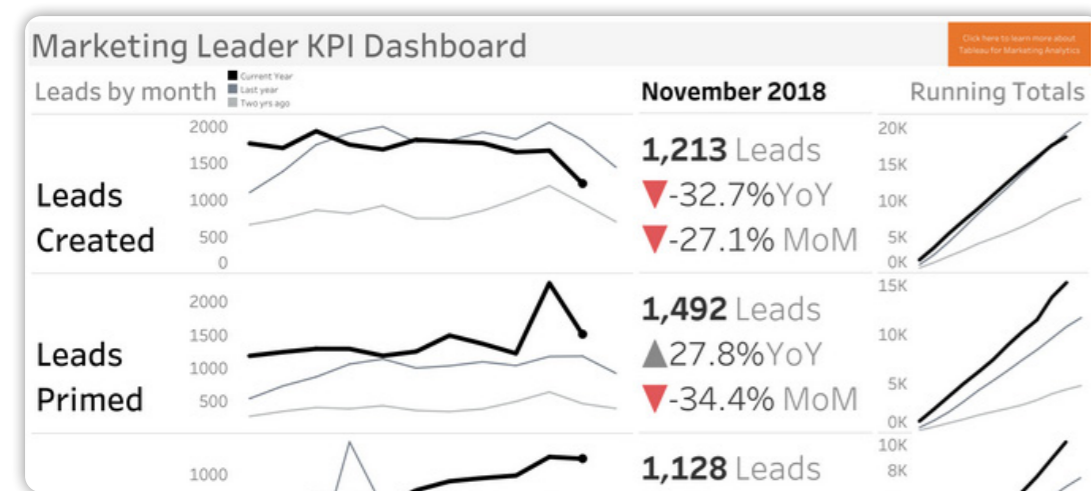


O Painel de desempenho de site oferece aos profissionais de marketing uma visão de como o público está interagindo com o site, os downloads feitos, e o que gera conversões.

Explore o painel →

Otimize seu impacto para aumentar o desempenho, os clientes em potencial e as conversões

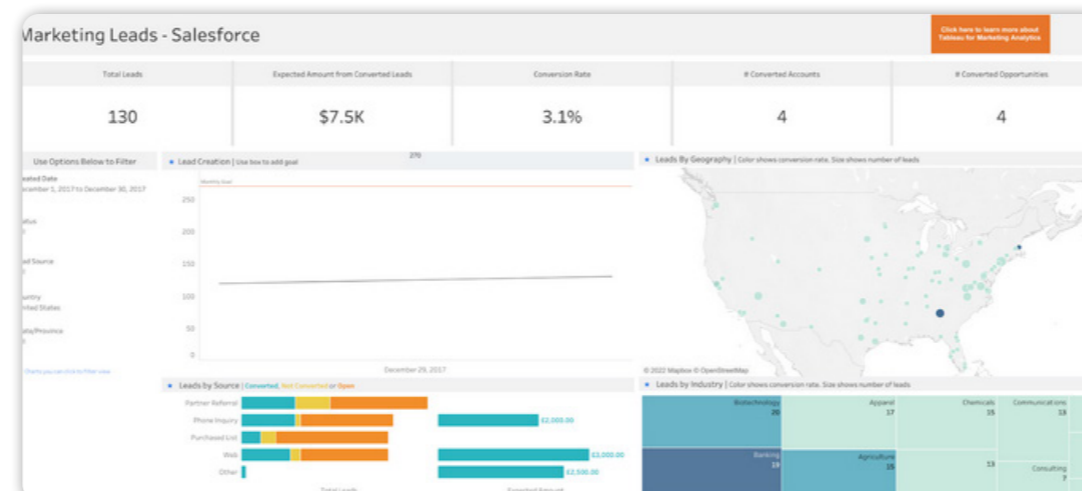
As mudanças constantes enfrentadas pelos departamentos de marketing continuam aumentando a pressão para tornar cada decisão impactante. Para otimizar seu impacto e seus orçamentos a fim de aumentar o desempenho, o pipeline e as conversões, comece com a elaboração e o controle de linhas de base e KPIs que ajudem a aumentar a eficiência e os resultados. Tente criar uma visualização como o [Painel de KPI do líder de marketing](#), pois ter todas essas informações em um só lugar ajuda as equipes a relatar rapidamente aos líderes sobre a criação, a preparação e a qualificação de clientes potenciais.



O Painel de KPI do líder de marketing mostra os clientes potenciais criados, preparados e qualificados.

Explore o painel →

Para que todo o departamento de marketing trabalhe com base em uma única fonte confiável, conecte seus dados de origem de clientes potenciais e crie um painel como o [visualização Clientes potenciais de marketing da Salesforce](#), com números totais de clientes potenciais, taxa de conversão, pipeline esperado de clientes potenciais convertidos e clientes potenciais por fonte, geografia e setor. Essa visualização é usada para ajudar os profissionais de marketing da Salesforce a entender de onde os clientes potenciais vêm, replicar qualquer sucesso de um canal em outro e conectar esses dados às informações da conta do Salesforce.



O painel Clientes potenciais de marketing da Salesforce fornece aos líderes de marketing informações como número total de clientes potenciais, taxa de conversão, pipeline esperado e muito mais.

Explore o painel →



Dica de acelerador

Se você não estiver confiante em trabalhar com dados ou criar seu próprio painel, não se preocupe! Os Aceleradores do Tableau ajudam você a criar painéis específicos de marketing em minutos com seus próprios dados e sem custo adicional para os clientes do Tableau.

Obtenha aceleradores agora →

Promova a colaboração para lidar com dados isolados e escalonar os esforços

Sem ver e detalhar seus dados por canal, você obtém uma visão incompleta do desempenho e perde informações que poderiam ajudar em melhorias incrementais e aumento da eficiência. Um dos maiores desafios enfrentados por todos os profissionais de marketing é o isolamento de dados. Para resolver esse problema, é frequentemente preciso confiar às equipes de engenharia a tarefa de criar conexões entre as fontes de dados. Com isso, fica praticamente impossível gerar relatórios sobre KPIs, entender o desempenho das campanhas e dinamizar rapidamente táticas ou realocar orçamentos com base em dados.

Então, como os profissionais de marketing podem resolver o problema por conta própria, lidar com os dados isolados e escalonar os esforços? Para começar, use uma solução de análise abrangente quanto à tecnologia e que se conecta com segurança a todos os seus dados, a fim de criar visualizações poderosas e intuitivas que promovem pesquisas nos dados, independentemente de onde eles estão armazenados. Essas visualizações podem ser compartilhadas facilmente entre as equipes para promover a colaboração com os colegas, e garantir que todos usem o mesmo painel (uma única fonte confiável) para relatar os resultados.

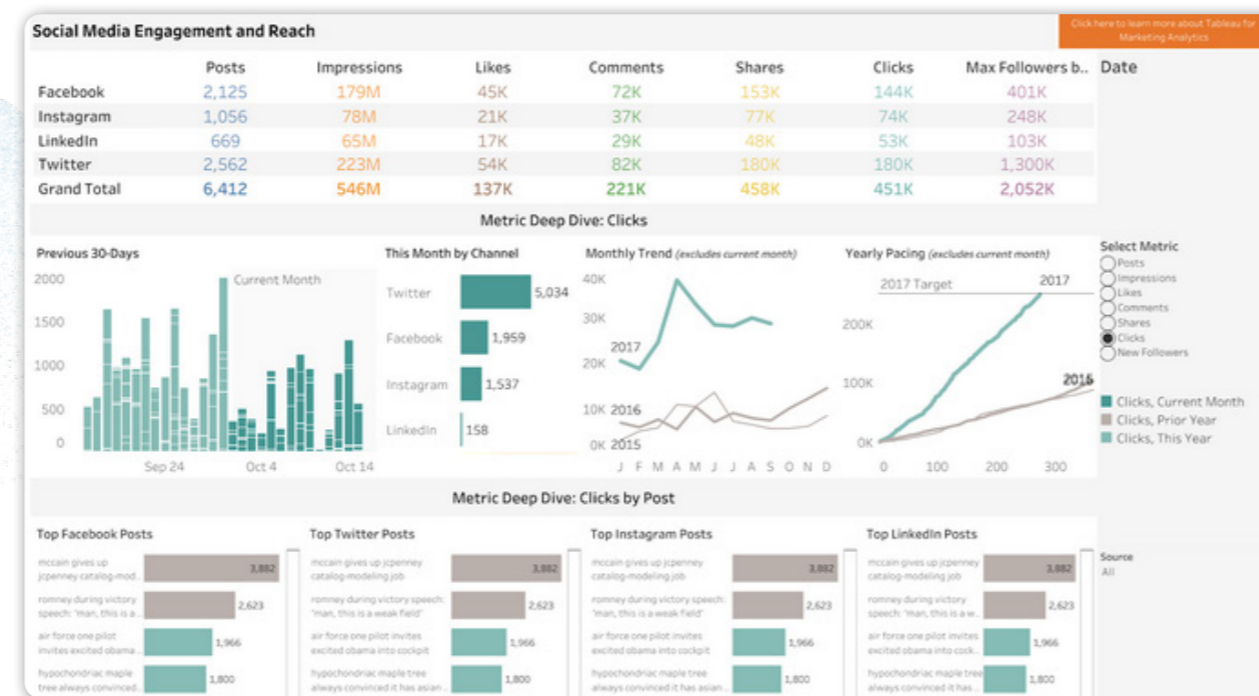
É provável que um de seus canais de campanha mais importantes seja o tráfego da Web, com KPIs relacionados a tempo na página, visualizações, engajamento em sessões e assim por diante. Ter a visão completa de uma única fonte de tráfego é fácil, mas, com um painel de análises como o [Painel de análise de tráfego de campanha de marketing](#), é possível conectar e visualizar todos os seus dados de tráfego da Web por fonte ou canal, como pesquisa paga, pesquisa orgânica, exibição, e-mail, orgânico nas redes sociais e muito mais. Agora você pode comparar os resultados por canal e em relação ao tráfego total.



Use o Painel de análise de tráfego da Web de campanha de marketing para comparar os resultados dos canais com o tráfego total.

Explore o painel →

A comparação de resultados em canais de rede social pode apresentar problemas semelhantes, mas, com um painel abrangente como o [Painel de engajamento e alcance de rede social](#), é possível visualizar e comparar facilmente publicações, impressões, curtidas, comentários, compartilhamentos, crescimento de seguidores e muito mais nos canais sociais. Obtenha detalhes sobre os cliques por canal e publicação individual e acompanhe as tendências mensalmente e anualmente.



O Painel de engajamento e alcance de rede social facilita e agiliza a visualização do desempenho e a comparação de tendências nos canais sociais.

[Explore o painel →](#)



Quer mais painéis de análise de marketing? Confira os painéis do [Tableau Public](#) para obter ajuda ao monitorar [o desempenho de e-mail](#), [as campanhas digitais](#), [as atividades de marketing por região](#) e muito mais.

[Descubra mais painéis →](#)

Histórias de clientes | Como as equipes de marketing usam o Tableau

Descubra como as equipes de marketing **obtêm informações rapidamente, promovem a colaboração e otimizam o impacto com o Tableau.**



A Oneflare utiliza uma única fonte confiável para aumentar a receita de vendas em 270%

A Oneflare é uma startup australiana que conecta clientes a empresas de 300 categorias, desde encanadores e eletricitas a banho e tosa de animais de estimação e designers de interiores. A equipe de vendas da empresa usa o Tableau para combinar dados de desempenho de várias fontes em uma visualização gamificada. Isso ajudou a promover uma competição saudável entre os representantes de vendas e contribuiu para um aumento de 81% no volume de vendas por representante de vendas e um aumento de 270% na receita.

Além disso, o desempenho do departamento de marketing da Oneflare também melhorou, com a capacidade de detalhar campanhas anteriores para entender como elas podem ser melhoradas. Por exemplo, a equipe de marketing agora pode ver quais canais funcionam melhor para promover diferentes categorias no site da Oneflare e otimizar o marketing do mecanismo de pesquisa.

As visualizações do Tableau têm sido fundamentais na consolidação de dados de diferentes canais e na extração de informações acionáveis, além de ajudarem na obtenção de maior eficiência, produtividade e economia de tempo. Agora, leva apenas alguns minutos para visualizar o desempenho de campanhas individuais, o que reduz o tempo de geração de relatórios em uma média de oito horas por semana. A Oneflare utiliza informações adicionais do Tableau para simplificar a jornada do cliente e eliminar possíveis pontos de desistência.

[Leia a história →](#)



Quandoo aumenta as vendas e mantém os clientes felizes com o Tableau

Quandoo é a plataforma online de crescimento mais rápido do mundo para reservas em restaurantes. Fundada em 2012 em Berlim, a Quandoo tem atualmente uma comunidade de mais de 240 milhões de clientes e 18 mil restaurantes parceiros em 12 países. A equipe central de BI da empresa costumava receber muitas perguntas comerciais cotidianas, e os gargalos desperdiçavam tempo e esforço valiosos dos funcionários, que poderiam ser melhor empregados em outro lugar.

O Tableau mudou tudo ao dar à equipe a flexibilidade necessária com relação a análises visuais, por meio da conexão fácil com as várias fontes de dados da equipe. Ao incorporar acesso sofisticado e gerenciamento de segurança, o Tableau ajuda a manter certos controles e permite que os funcionários façam explorações por conta própria.

A plataforma de análise ajuda a melhorar os aplicativos de propriedade da Quandoo e as plataformas online. Alterações nos aplicativos, — como mudanças no tamanho e na cor de textos ou imagens ou atualizações em menus e estruturas de navegação, — podem resultar em diferenças consideráveis nas taxas de resposta e conversão das atividades. Ao usar o Tableau para analisar os resultados de inúmeros testes A/B, a Quandoo pode identificar e implantar as soluções mais eficazes para manter os clientes satisfeitos. Além disso, a avaliação dos gastos com publicidade on-line permite que a empresa melhore o ROI e aumente a economia de custos ao direcionar investimentos para as campanhas mais eficazes.

[Leia a história →](#)



HelloFresh otimiza campanhas de marketing digital e eleva taxas de conversão com o Tableau

No passado, as equipes da HelloFresh analisavam dados no Excel, utilizando dados do Google Analytics e de vários bancos de dados de produção MySQL. Devido ao trabalho ágil feito pela equipe de marketing, esses dados precisavam ser baixados, agregados e analisados de maneira consistente a fim de gerar resultados atualizados. A produção diária de relatórios de desempenho diário e semanal exigia entre uma e quatro horas de trabalho manual para cada uma das dez regiões da HelloFresh — e o processo muitas vezes não fornecia as informações desejadas.

A HelloFresh implantou a plataforma do Tableau para centralizar a geração de relatórios de desempenho globais, com a economia de 10 a 20 horas de trabalho dos funcionários por dia e a disponibilização de dados em tempo real às equipes regionais de vendas e marketing para possibilitar a tomada de decisões imediatas. Como resultado, a equipe de marketing da HelloFresh pôde se adaptar às tendências de comportamento dos clientes e otimizar as campanhas de marketing conforme necessário, o que eleva as taxas de conversão e a lealdade dos clientes.

[Leia a história →](#)



Tome boas decisões usando dados de marketing com o Tableau

O Tableau muda a maneira como as equipes de marketing veem, entendem e agem com base em dados. Ao reunir os dados necessários para as equipes de marketing em um só lugar, é possível acelerar as informações, otimizar o impacto e promover a colaboração com análises intuitivas e poderosas. O Tableau transforma seus dados em uma força comercial importante, que é essencial diante da incerteza e da mudança do mundo. Experimente o Tableau em sua organização de marketing para transformar seus dados em um recurso que melhora o desempenho e a eficiência em todas as campanhas, aprimora a obtenção de informações para uma tomada de decisão melhor e elimina dados isolados a fim de escalonar os esforços.

Saiba mais na [página de soluções de análise de marketing do Tableau](#)

Faça o download grátis de [Aceleradores para marketing](#)

Descubra os [painéis de marketing da comunidade do Tableau](#)

Participe do [fórum da comunidade de marketing do Tableau](#)





A Tableau ajuda as pessoas a ver e a entender os dados. O Tableau oferece análises visuais com IA avançada, gerenciamento de dados e colaboração. De pessoas a organizações de todos os tamanhos, clientes em todo o mundo adoram usar as análises avançadas do Tableau para promover decisões impactantes e impulsionadas por dados.

O Tableau também se integra ao Salesforce Customer 360, uma plataforma de gestão de relacionamento com o cliente (CRM) que conecta a empresa com uma exibição compartilhada dos dados do cliente, dando a todos os departamentos acesso aos recursos de análise mais poderosos, abrangentes e intuitivos incorporados diretamente aos fluxos de trabalho. Ao colocar os dados dos clientes no centro do trabalho, você amplia o relacionamento com eles e com os funcionários.