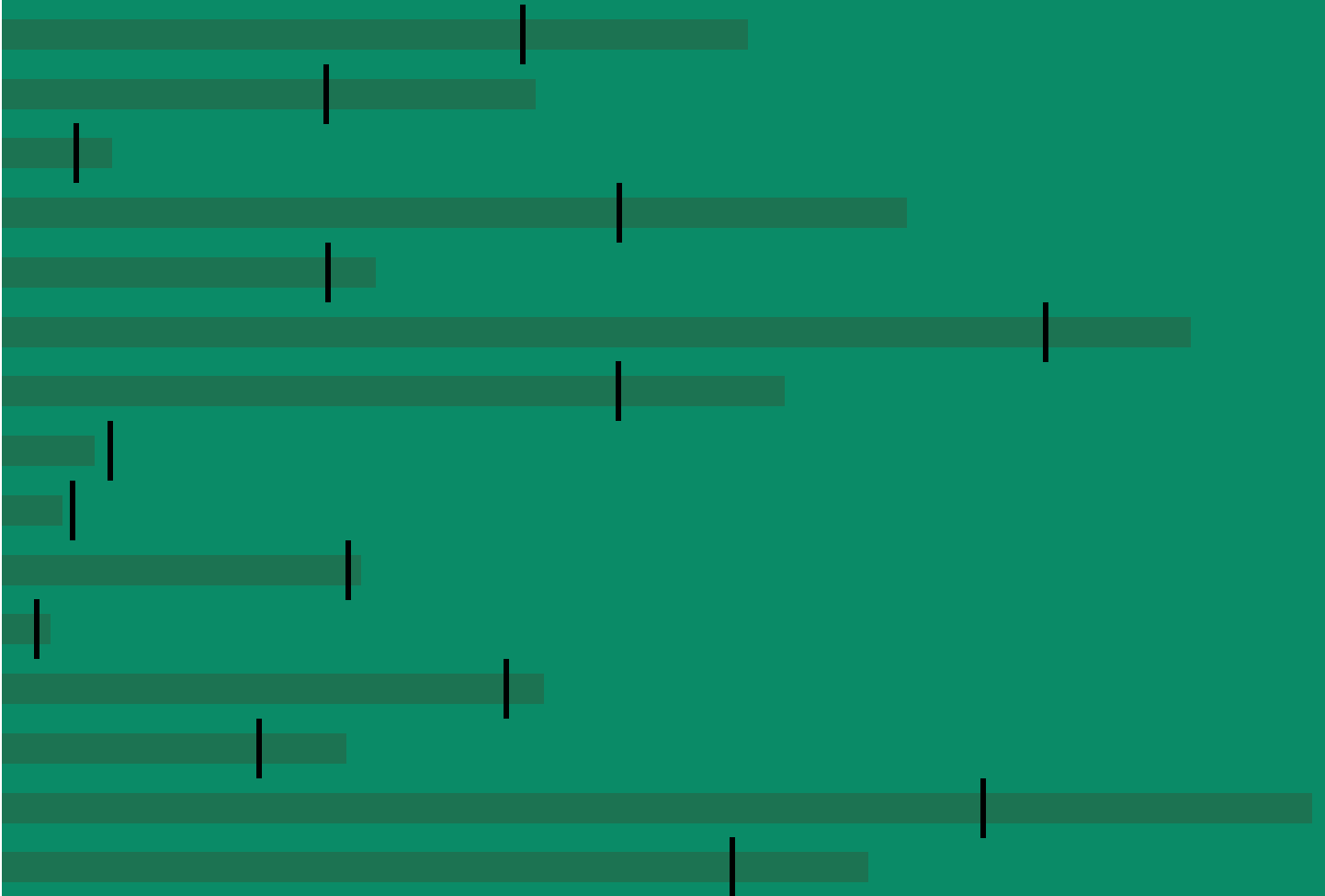




# Acelere seu sucesso com o Tableau: um guia básico para operações de vendas



Você está pronto para explorar seus dados de vendas com mais rapidez e profundidade do que nunca? Não importa se você é novo no Tableau ou se está buscando recursos adicionais voltados especificamente à área de vendas: este guia acelera a descoberta de informações acionáveis e abrangentes que elevarão o desempenho da sua equipe e ajudarão sua organização a ganhar vantagem competitiva.

Este guia traz recursos que facilitam a implementação do Tableau e indica os próximos passos depois que você dominar os conceitos básicos. Primeiro, é importante entender como usar os dados no Tableau. Confira nossos treinamentos virtuais. Explore os painéis com a ajuda dos materiais recomendados a seguir ou assista a alguns webinars para ver como é fácil usar todos os seus dados para criar análises de vendas impactantes. Por fim, acompanhe tudo que nossa comunidade participativa compartilha no Tableau Public.

Como essa é uma jornada que outros profissionais de vendas já fizeram antes de você, conheça as histórias de sucesso de outras empresas que usam o Tableau para melhorar o desempenho de vendas. Equipes de vendas como a sua estão usando o Tableau para responder às perguntas comerciais mais difíceis e, em pouco tempo, você também estará no caminho certo para o sucesso.

## Sumário

Comece aqui: recursos para entender como o Tableau funciona

[Avaliação gratuita do Tableau Desktop](#)

[Vídeos de treinamento gratuitos](#)

[10 principais cálculos de tabela do Tableau](#)

[Tableau eLearning](#)

[Tableau Public: uma exposição de painéis](#)

[Fóruns da comunidade do Tableau](#)

Crie painéis envolventes

[Painéis: o que fazer e o que não fazer](#)

[Guia Práticas recomendadas de análise visual](#)

[Aplicar os princípios do design gráfico para criar painéis incríveis \(em inglês\)](#)

[Crie layouts de painéis para vários dispositivos](#)

Limpe e organize seus dados com o Tableau Prep

[Tableau Prep](#)

[Blog Sobre o Tableau Prep \(em inglês\)](#)



Histórias reais: quatro equipes de operações de vendas que tiveram sucesso com o Tableau

[LinkedIn](#)

[MillerCoors](#)

[Ingersoll Rand \(em inglês\)](#)

[O Tableau segundo a Tableau: webinar de análise de vendas \(em inglês\)](#)

Quais são os próximos passos?

[Página de soluções de análises de vendas do Tableau](#)

[Suporte do Tableau](#)

[Conferência da Tableau](#)

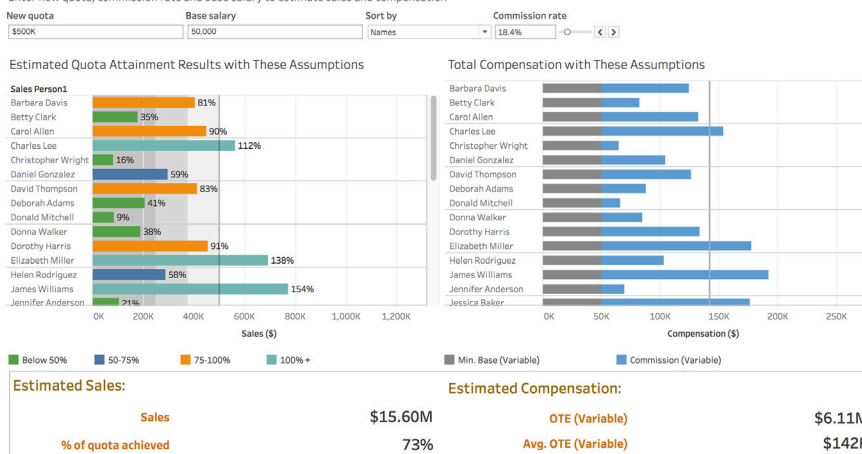
## Comece aqui: recursos para entender como o Tableau funciona

Quando você começar a explorar o Tableau, estes recursos passo a passo ajudarão sua equipe a se tornar impulsionada por dados.

- Comece baixando uma [avaliação gratuita do Tableau Desktop válida por duas semanas](#). Não há necessidade de informar um cartão de crédito, e a avaliação pode ser prolongada se você precisar de mais tempo. Não tem um conjunto de dados para analisar? O Tableau vem com três conjuntos de dados que você pode usar como ponto de partida.
- Comece explorando nosso conjunto de dados “Superstore” para aprender a analisar tendências de vendas, a identificar seus clientes mais lucrativos e a descobrir o impacto de descontos. O conjunto de dados vem com painéis predefinidos, incluindo um breve resumo executivo, um modelo de comissões para representantes de vendas e duas formas de prever as vendas. Tente desmontar e recriar os painéis para aprender a usar o Tableau Desktop com rapidez. Em pouco tempo, você estará fazendo perguntas aos seus dados na mesma velocidade que elas surgem em sua cabeça.

### Sales Commission Model

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



- Assista a estes [breves vídeos de treinamento](#) para aprender a preparar, analisar e compartilhar seus dados.
- Saiba como usar [expressões de LOD avançadas neste artigo do blog](#) com instruções passo a passo e pastas de trabalho do Tableau disponíveis para download.
- Visite o [Tableau Public](#), onde você encontrará uma galeria com mais de 200 visualizações de vendas e marketing que usam dados públicos, incluindo análises de [eficácia de vendas](#), [volume de cadeia de fornecimento](#), [oportunidades abertas no funil de vendas](#) e muito mais.
- Interaja com a dinâmica [comunidade do Tableau](#) para se inspirar e receber ajuda de milhares de outros usuários. Se você estiver começando, pode participar do [fórum de iniciantes](#).
- Já está pronto para começar a analisar seus próprios dados? O Tableau vem com os [Dashboard Starters](#), que oferecem novas maneiras de analisar dados de fontes como Salesforce, Eloqua e Marketo. O Tableau também vem pronto para [se conectar a centenas de fontes de dados](#), então é fácil começar. Se você precisar de ajuda com conceitos mais avançados, [nossos parceiros](#) estão à disposição para ajudar.

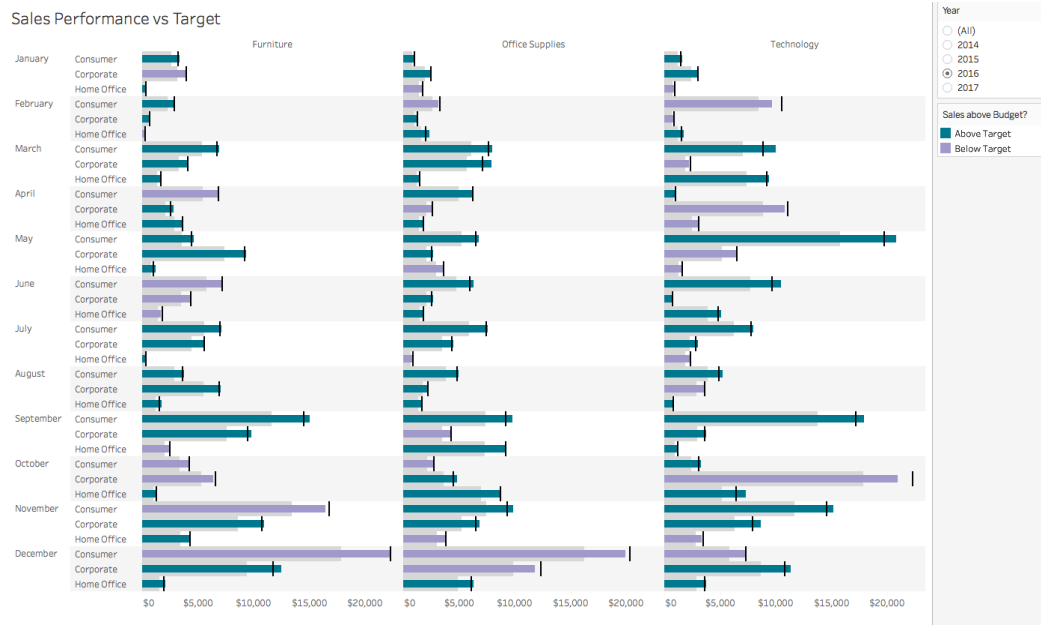
## Crie painéis envolventes

Seja para contar histórias ou para comunicar ideias com os dados, a regra de ouro é a mesma: considere primeiro o público-alvo. Se o público-alvo for alguém que trabalha no departamento de vendas, sem dúvida, essa pessoa está correndo contra o tempo. Sua equipe deve criar painéis que comuniquem as ideias da forma mais clara e rápida possível.

O painel “Desempenho de vendas x meta” abaixo é um ótimo exemplo de como fazer isso. As barras verdes mostram segmentos que atingiram as metas de vendas. Já as barras roxas indicam aqueles que não bateram as metas. Os visualizadores podem ver e entender as informações quase instantaneamente.

Na maioria dos casos, as informações apresentadas em um painel como esse serão suficientes para responder às perguntas urgentes de um executivo de vendas. Com a funcionalidade de detalhamento, fica fácil responder proativamente a perguntas como “por que isso aconteceu?”, o que permitirá economizar tempo a longo prazo. Os dois painéis serão um sucesso porque você sabe o que importa para o seu público, e os painéis apresentam as informações mais relevantes para ele.





Os recursos a seguir ajudarão a desenvolver painéis que suas equipes ficarão ansiosas para visualizar e usar, repletos de informações úteis que aproveitam todos os seus dados.

- Leia [Painéis: o que fazer e o que não fazer](#) para saber por onde começar, o que incluir e o que evitar. Por exemplo, experimente, faça ajustes e peça o feedback das pessoas sobre seus painéis. Além disso, personalize-os levando em consideração o público-alvo. Por outro lado, não exagere no design nem pretenda responder a todas as perguntas de uma só vez. Fazendo uma comparação “antes e depois” de painéis, você pode identificar formas de otimizar seus próprios painéis.
- Aprenda diferentes técnicas que podem ajudar você e outras pessoas a entender melhor os dados com rapidez em nosso [guia Práticas recomendadas de análise visual](#).
- Assista a este [webinar sob demanda](#) para aprender técnicas para otimizar suas visualizações e conhecer os erros que deve evitar.
- Leia [“Criar layouts de painel para tipos de dispositivo diferentes”](#) para saber como criar painéis adaptados a vários dispositivos no Tableau Desktop.

## Limpe e organize seus dados com o Tableau Prep

Qualquer pessoa que já analisou dados de CRM de uma equipe de vendas sabe que a preparação de dados pode ser um processo repetitivo, manual e demorado. Com o Tableau Prep, você pode criar uniões de colunas/linhas, dinamicizações e agregações com facilidade usando ações simples de arrastar e soltar, sem a necessidade de scripts.

- Experimente o [Tableau Prep](#) e descubra como estruturar e organizar os dados antes da análise.
- Conheça a opinião de gerentes de produtos no [blog Sobre o Tableau Prep](#), que explicam em detalhes cinco maneiras de lidar com os fluxos de dados no Tableau Prep.

# Histórias reais: quatro equipes de operações de vendas que tiveram sucesso com o Tableau

Leia como outros departamentos de vendas tiveram sucesso graças ao potencial da análise de dados e da visualização com o Tableau.

- O [LinkedIn](#) é a maior rede profissional do mundo. A empresa adotou o Tableau, que é acessado semanalmente por 90% da equipe de vendas para centralizar dados de clientes, monitorar o desempenho de contas e prever a rotatividade. Isso criou um ciclo de vendas mais proativo e aumentou a receita e o uso do produto.
- A [MillerCoors](#) produz marcas de cerveja populares, como Miller, Coors e Blue Moon. A equipe de vendas da empresa usou o Tableau para estabelecer uma fonte unificada e oficial de informações para os relatórios de vendas. Graças aos dados, a equipe de mais de 300 vendedores pode identificar oportunidades no mercado e vender mais produtos.
- A [Ingersoll Rand](#), uma empresa de produção industrial, aproveita o valor que o Tableau e a análise visual agregam com informações valiosas que a equipe de vendas usa para fazer o planejamento comercial do mercado local.
- O [departamento de vendas da Tableau](#) e outras áreas da empresa também usam a plataforma do Tableau. Saiba como a equipe de vendas usa os dados para reforçar a prestação de contas e sempre atingir as metas. Você poderá ver também quais são os painéis mais usados pela equipe.

## Quais são os próximos passos?

Ainda há muito mais para explorar! Com recursos on-line, eventos presenciais e muito mais, oferecemos diversas oportunidades para você expandir seus conhecimentos e habilidades do Tableau.

- Adicione aos favoritos a [página de soluções de análise de vendas do Tableau](#), um recurso centralizado e completo que traz tudo que você precisa saber sobre dados e vendas.
- Basta um clique para receber ajuda do [suporte do Tableau](#). Os especialistas estão à disposição para responder às suas perguntas e ajudar você a trabalhar com o Tableau melhor e com mais rapidez.
- Participe da [Conferência da Tableau](#). A Conferência da Tableau (TC) reúne fãs do Tableau de todo o mundo para uma semana de aprendizado, inspiração e interação. Leia nosso recente [artigo do blog](#) (em inglês) e saiba por que você deve participar da TC18 em Nova Orleans.
- Conecte-se com a Tableau no [LinkedIn](#), no [Twitter](#), no [Instagram](#) e no [Facebook](#).





## Sobre a Tableau

A Tableau ajuda as pessoas a transformar dados em informações acionáveis. Explore seus dados com análises visuais sem limites. Crie painéis e faça análises sob demanda com apenas alguns cliques. Compartilhe seu trabalho com quem você quiser e gere um impacto positivo nos negócios. Desde analistas avaliando o desempenho de uma venda específica até executivos analisando o desempenho geral no pipeline e a capacidade de atingir as metas da empresa, qualquer pessoa em qualquer lugar pode usar o Tableau para ver e entender seus dados.