

# Die Lösung für das Datendilemma: Wie Führungskräfte das CRM mit Analysen revolutionieren

4 Möglichkeiten, in Ihrem Unternehmen im Zeitalter der agentenbasierten KI schneller von Erkenntnissen zu Maßnahmen zu gelangen.



**Die fünf Branchen mit den meisten offenen Opportunities anzeigen**

Hier sind die fünf Branchen mit den meisten offenen Opportunities. Benötigen Sie noch weitere Informationen?

- Einzelhandel: 299 offene Opportunities
- Technologie: 270 offene Opportunities
- Finanzdienstleistungen: 270 offene Opportunities
- Telekommunikation: 251 offene Opportunities
- Medien: 245 offene Opportunities

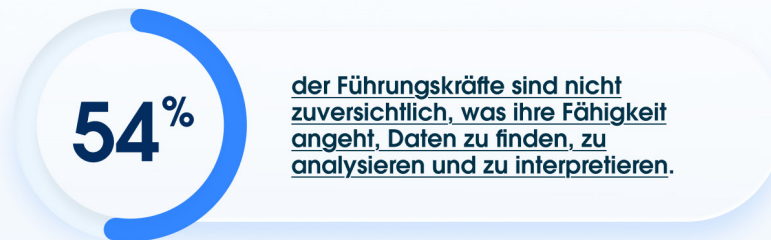


# Inhalt

<b>Einführung:</b> Das Datensilo-Dilemma .....	<b>03</b>
<b>Kapitel 1:</b> Daten konsolidieren und mit Unternehmenskontext anreichern...	<b>05</b>
<b>Kapitel 2:</b> Teams sofort einsatzbereite Analysefunktionen bereitstellen.....	<b>08</b>
<b>Kapitel 3:</b> Konkrete Erkenntnisse im Workflow liefern.....	<b>11</b>
<b>Kapitel 4:</b> Lösung anpassen und skalieren .....	<b>14</b>
<b>Fazit:</b> Ihr Wettbewerbsvorteil: Datensilos durch maßgeschneiderte Analysen für kontextrelevantes Handeln im Workflow beseitigen.....	<b>16</b>

# Das Datensilo-Dilemma

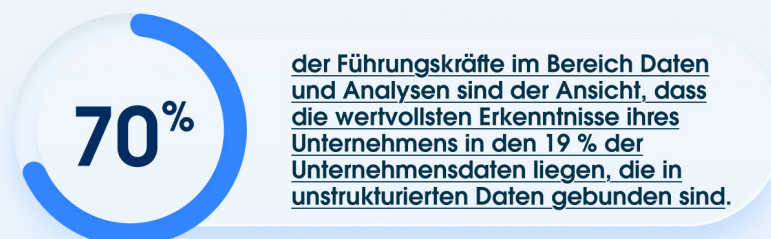
So reich viele Unternehmen heute an Daten sind, so arm sind sie nach wie vor an Erkenntnissen. Das Problem liegt nicht in den Daten selbst, sondern in ihrer Zugänglichkeit. Allzu oft sind Daten in Silos isoliert, schwer zugänglich, nicht in den Workflow eingebunden und wenig vertrauenswürdig – und lassen Führungskräfte ohne die Erkenntnisse zurück, die sie für schnelle, fundierte Entscheidungen benötigen.



Im Zeitalter der agentenbasierten KI weckt das Potenzial dieser neuen Technologie bei Führungskräften aller Branchen große Hoffnungen auf Wachstum und mehr Effizienz. In vielen Fällen kollidiert diese Dringlichkeit jedoch mit der betrieblichen Realität. Der rasante Vormarsch der KI legt Schwächen und Lücken in der Datenstrategie offen und zwingt Führungskräfte dazu, ihre Technologieinfrastruktur, insbesondere das Datenfundament, zu modernisieren. Ohne diese Investition lassen sich die Vorteile von KI nicht optimal nutzen.

Isolierte Unternehmensdaten sind nicht nur ein technisches Problem, sondern auch ein strategisches Hindernis für den Geschäftserfolg. Wenn Führungskräfte keinen Zugang zu leicht verständlichen Echtzeitdaten haben, sind sie auf historische Zahlen und reaktives Planen angewiesen. Mit einem stärkeren Datenfundament können sie proaktive, erkenntnisgestützte Entscheidungen treffen, die das Geschäft wachsen lassen.

Dieses Datendilemma führt zu fragmentierten Systemen, ineffizienten Prozessen und viel manuellem Aufwand. Das kann so nicht bleiben. In zunehmend wettbewerbsintensiven Branchen und Märkten wird nur erfolgreich sein, wer in hohem Tempo fundierte, datengesteuerte Entscheidungen treffen kann.



## Der Aufstieg umsetzbarer, KI-gestützter Erkenntnisse



Gute Analyselösungen führen Daten in großem Maßstab zusammen – mit Genauigkeit, Verlässlichkeit und einem einheitlichen Verständnis – und bringen Kontrolle in das häufig herrschende Datenchaos.

Berichte, Dashboards und Visualisierungen sind kein *nice to have* mehr, sondern für Teams, die auf aktuelle Geschäftskennzahlen angewiesen sind, um proaktiv handeln zu können, unverzichtbar. Wenn Unternehmen sehen können, was gerade passiert – und was wahrscheinlich passieren wird –, können sie effizienter arbeiten und Entscheidungen treffen, die das Geschäft tatsächlich voranbringen.

Die richtigen Daten zur richtigen Zeit bei den richtigen Menschen ermöglichen den Zugang zu personalisierten, konkreten Erkenntnissen direkt im Workflow. Und die zunehmende Verbreitung von KI, insbesondere agentenbasierter KI, verändert die Rolle und den Wert von Analysen grundlegend. Erkenntnisse sind keine statischen Momentaufnahmen mehr, sondern dynamisch, kontextbewusst und zunehmend in der Lage, Aktionen selbstständig anzuleiten (oder sogar selbst zu starten).

### Was sind agentenbasierte Analysen?

Agentenbasierte Analysen sind eine neue Kategorie der Business Intelligence (BI), die mithilfe von KI-Agenten systematisch Daten analysieren, proaktiv Erkenntnisse bereitstellen und mit nur minimalem menschlichem Eingriff autonom handeln. Sie beschleunigt jede Phase des Workflows von Daten über Erkenntnisse zu Aktionen und ermöglicht es Menschen so, mit KI-Agenten zusammenzuarbeiten, um manuelle, zeitaufwendige Prozesse in effiziente, automatisierte und präzise Ergebnisse zu verwandeln. Im Gegensatz zur klassischen BI versetzen agentenbasierte Analysen Unternehmen in die Lage, direkt innerhalb ihres Workflows proaktiv Entscheidungen zu treffen und automatisiert zu handeln.

# 1

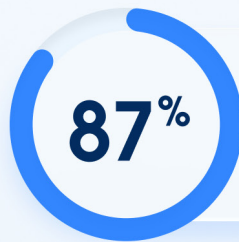
## Daten konsolidieren und mit Unternehmenskontext anreichern



# Daten konsolidieren und mit Unternehmenskontext anreichern

87 % der Daten- und Analyseverantwortlichen sind überzeugt, dass konsolidierte Daten der Schlüssel zur Erfüllung der Kundenerwartungen und zur Unterstützung der internen Entscheidungsfindung sind. Dennoch kämpfen die meisten Unternehmen mit isolierten Systemen, fehlender Datenharmonisierung und eingeschränktem Zugang zu Echtzeit-Erkenntnissen. Analysten verbringen zu viel Zeit damit, Daten zusammenzuführen, und zu wenig damit, sie zu interpretieren.

Analysen und KI sind immer nur so gut wie die Daten hinter ihnen. Dort, wo Daten nicht konsolidiert sind, leidet die Korrektheit, die Daten werden von Team zu Team anders interpretiert und das Vertrauen in ihre Verlässlichkeit schwindet. Verlässliche Erkenntnisse (und die sich aus ihnen ergebenden Handlungen) setzen verknüpfte Daten voraus, die mit relevantem Unternehmenskontext angereichert sind. Das ist das Rückgrat von agentenbasierten Analysen, KI-gesteuerten Workflows und Automatisierung. Es gibt viele Wege, ein verknüpftes Datenfundament aufzubauen, aber den größten Nutzen bieten tiefgreifend konsolidierte Plattformen. Sie ermöglichen es Unternehmen, nahtlos von Daten über Erkenntnisse zu Handlungen überzugehen, ohne dafür zwischen Tools wechseln zu müssen.



**der Führungskräfte im Bereich Daten und Analysen glauben, dass einheitliche Daten entscheidend sind, um die Erwartungen der Kunden zu erfüllen und die interne Entscheidungsfindung zu unterstützen**

Durch das Konsolidieren von Daten aus den verteilten Datenquellen innerhalb des Unternehmens – von internen Systemen und die verschiedenen Salesforce-Apps über externe Anwendungen und Drittanbietersysteme bis hin zu bestehenden Data Lakes und Data Warehouses – werden Silos aufgebrochen und Informationen, gleich woher und in welchem Format, harmonisiert.

Die Zero-Copy-Datenförderung erweitert diesen Ansatz: Sie ermöglicht den Zugriff auf Daten und deren Abfrage, ohne sie physisch kopieren oder migrieren zu müssen, was Kosten senkt und für mehr Sicherheit sorgt. Wenn die Daten einmal verbunden, harmonisiert und sicher gemacht worden sind, können Sie sie überall in Ihren Anwendungen und Workflows oder über KI-Agenten aktivieren. Damit verwandelt sich Ihre Datenplattform von einem passiven Werkzeug zu einem intelligenten Partner, der direkt im Workflow selbsttätig handelt. Sie können mit Ihren Daten interagieren und sie dadurch in die Lage versetzen, eigenständig zu schlussfolgern, zu antworten und kontextbezogene Aktionen auszuführen – zum Nutzen jedes einzelnen Mitarbeiters im Unternehmen.

## Tableau Next:

### Die weltweit erste Plattform für agentenbasierte Analysen

Tableau Next ist ein flexibles, API-basiertes Analyse-Tool, das die führende Analyse-Plattform in Agentforce 360, die weltweit erste digitale Arbeitsplattform, integriert. Es bietet auf Basis einer modularen Architektur mit einer konsolidierten Datenebene und vertrauenswürdigen Semantik personalisierte, kontextbezogene und konkrete Erkenntnisse für jeden Benutzer.

## Daten mit Unternehmenskontext anreichern

Die Konsolidierung von Daten ist zwar ein riesiger Schritt zur Datenreife, aber letztlich doch nur ein Teilaspekt. Um Daten wirklich hilfreich zu machen, müssen sie mit menschlicher und Unternehmenslogik angereichert werden. So stellen Sie sicher, dass Ihre Daten auch wirklich die Sprache Ihres Unternehmens sprechen.

Hier kommen semantische Modelle ins Spiel. Die semantische Schicht ist so etwas wie ein Konstruktionsplan für Ihre Unternehmenslogik. Sie reichert Daten mit Unternehmenswissen an und sorgt so dafür, dass alle Teams auf konsistente und verlässliche Erkenntnisse zugreifen können. Sie fungiert als entscheidendes Bindeglied zwischen rohen, komplexen Daten und konkreten Erkenntnissen. Durch die Anreicherung von Daten mit standardisierten Definitionen schaffen Sie die verlässliche Grundlage, die für Entscheidungsprozesse und reichhaltigere und nützlichere agentenbasierte Analysen benötigt wird.

Besonders vorteilhaft wird es, wenn Sie nicht erst selbst anfangen müssen, semantische Modelle zu erstellen. Anstatt Monate damit zu verbringen, Felder manuell zuzuordnen und Logik zu definieren, können Sie mit vorgefertigten semantischen Modellen Ihre Salesforce-Daten sofort aktivieren. Sie strukturieren Daten so, dass sie die Funktionsweise Ihres Unternehmens widerspiegeln, inklusive vordefinierter Beziehungen, berechneter Felder, Metriken und KPIs, die für gängige Anwendungsfälle in Bereichen wie z. B. Vertrieb, Service und Marketing optimiert sind. Ihre Daten sind damit vom ersten Tag an bereit, als Basis für die KI-gestützte Nutzung von Systemen und Analysen zu dienen.

Und das macht wirklich etwas aus: 93 % der Führungskräfte sagen, dass Erkenntnisse nur relevant sind, wenn sie im Unternehmenskontext gesehen werden, und 88 % der Daten- und Analyseverantwortlichen sind der Meinung, dass ein starkes Datenfundament für den erfolgreichen Einsatz von KI im Unternehmen unabdingbar ist. Semantische Modelle liefern beides. Sie bringen Struktur, Bedeutung und Konsistenz in jede Erkenntnis.



**der Führungskräfte sind der Ansicht, dass Erkenntnisse nur dann relevant sind, wenn sie im geschäftlichen Kontext verankert sind.**



**der Führungskräfte im Bereich Daten und Analysen sind sich einig, dass eine solide Datenbasis für den erfolgreichen Einsatz von KI in Unternehmen unerlässlich ist.**

### Customer 360 Semantic Model:

## Maßgeschneidert für KI

Das Customer 360 Semantic Model von Salesforce ist ein Beispiel für ein maßgeschneidertes semantisches Modell. Sein konsolidiertes Fundament baut auf standardisierten, cloudübergreifenden Definitionen auf und schafft so eine konsistente Informationsgrundlage für das gesamte Unternehmen, die KI-Agenten den nötigen Kontext für die Bereitstellung relevanter und verlässlicher Erkenntnisse liefert. Und da sie so erweitert werden können, dass sie ganz konkrete Geschäftsprozesse widerspiegeln, erhalten Teams schnellen Zugriff auf die richtigen Daten im spezifischen Kontext Ihres Unternehmens.

# 2

## Teams sofort einsatzbereite Analysefunktionen bereitstellen



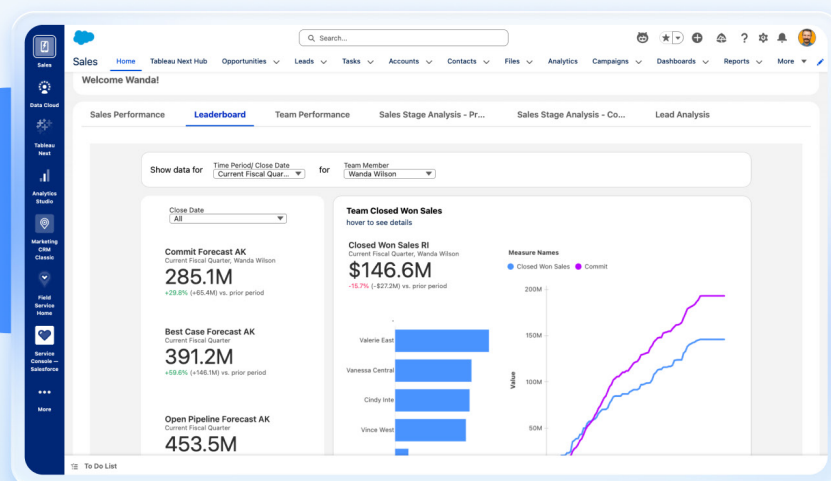
# Teams sofort einsatzbereite Analysefunktionen bereitstellen

Häufig wird überlegt, ob es nicht sinnvoll wäre, eine eigene Analyselösung zu entwickeln, um den ganz konkreten Anforderungen des Unternehmens gerecht zu werden. Solche kompletten Eigenentwicklungen sind jedoch alles andere als trivial. Selbst wenn die Daten „sauber“ sind, benötigt die Erstellung eigener Analyseprojekte viel Zeit und spezialisierte Ressourcen. Die so entstehenden Lösungen lassen sich oft nur langsam bereitstellen und kaum skalieren.

Der intelligentere Weg ist die Nutzung sofort einsatzbereiter, maßgeschneiderter Analyselösungen. Vorgefertigte semantische Modelle fördern konsistente, im unternehmenseigenen Kontext verankerte Erkenntnisse zutage, sind auf der Stelle einsatzbereit und liefern so sofortigen Mehrwert. Dieser Ansatz bietet einen verlässlichen, kontrollierten Ausgangspunkt für eine Lösung, die mit Ihrem Geschäft mitwächst und die Wirkung erzielt, die Ihr Unternehmen heute benötigt, ohne dass Sie dabei die Flexibilität verlieren, morgen Anpassungen an Ihre spezifischen Anforderungen vorzunehmen und die Lösung zu skalieren.

Die Entscheidung für einen solchen sofort einsatzbereiten Ansatz räumt die häufigsten Hürden aus dem Weg, vor denen Teams heute stehen, denn sie ermöglicht:

- ✓ **Einen schnellen Start mit einer branchenerprobten Lösung.** Metriken, Dashboards, Visualisierungen und semantische Modelle sind vorgefertigt und ab dem ersten Tag einsatzbereit, was die Time-to-Value beschleunigt.
- ✓ **Die Nutzung von integrierter Unternehmenslogik und Best Practices.** Standard-KPIs, bewährte Workflows, vordefinierte Beziehungen und häufige Metriken sind von vornherein eingerichtet, was Rätselraten und die bei Eigenentwicklungen so häufig auftretenden internen Reibungsverluste verhindert.
- ✓ **Ein gemeinsames, konsolidiertes Fundament.** Ein konsolidiertes Datenmodell sorgt dafür, dass alle Teams Metriken auf dieselbe Weise berechnen. Das schafft nicht nur Konsistenz, sondern auch Vertrauen.
- ✓ **KI-Bereitschaft.** Vorgefertigte, sofort einsatzbereite Analyselösungen sind schon für KI-Agenten, prädiktive Modelle und automatisierte *Next-best*-Aktionen optimiert. So können Teams KI-gestützte Erkenntnisse schneller nutzen, ohne aufwendiges Data Engineering betreiben zu müssen.
- ✓ **Bedarfsgerechte Anpassung.** Vorgefertigte, sofort einsatzbereite Lösungen schließen Anpassungen nicht aus, sie beschleunigen sie. Im Wissen, dass sie auf einem verlässlichen Datenfundament aufbauen, können Teams problemlos die vorhandenen Dashboards erweitern oder benutzerdefinierte KPIs und spezialisierte Analysen hinzufügen.



# Intelligenter vermarkten, effizienter verkaufen und erstklassigen Service anbieten

Letztlich beseitigt eine vorgefertigte und sofort einsatzbereite Analyselösung die Verzögerungen und Stolpersteine, die häufig mit der Eigenentwicklung von Dashboards und Metriken einhergehen. Sie bietet Teams zudem sofortigen Zugang zu Erkenntnissen, die für ihre spezifische Rolle oder Branche relevant sind. Auch wenn jedes Team seine ganz eigenen Alltagsaufgaben bewältigen muss, haben alle Teams eines gemein: Sie sind mit fragmentierten Daten und einem chronischen Mangel an qualifiziertem Analysepersonal konfrontiert. Das führt dazu, dass sie nicht von den Echtzeit-Erkenntnissen profitieren können, die sie benötigen, um proaktiv zu handeln und produktiv zu sein. Vertriebsteams verschwenden Stunden damit, Dashboards zu durchsuchen, Serviceteams fehlt ein konsolidierter Blick auf Kunden und operative Abläufe, und Marketingteams kämpfen damit, die Performance der verschiedenen Kanäle zu verstehen. Ohne strukturierte, kontextualisierte Daten müssen sich Ihre Teams im Unternehmen auf veraltete Berichte oder ihr Bauchgefühl verlassen.

Moderne Analyseplattformen lösen diese Herausforderungen durch maßgeschneiderte semantische Modelle, rollen- oder branchenspezifische, sofort einsatzbereite Anwendungen und verlässliche KI-gestützte Empfehlungen. Diese Werkzeuge befähigen Teams, die Erkenntnisse zu gewinnen, die sie benötigen, um Trends zu erkennen, Risiken zu identifizieren und proaktiv zu handeln. Echtzeit-Transparenz, Handlungsempfehlungen und eingebettete Analysefunktionen für jede Rolle ermöglichen es Teams zudem, die richtigen Prioritäten zu setzen, die richtigen Chancen zu nutzen und reibungslos zusammenzuarbeiten – das Ergebnis: schnellerer Erkenntnisgewinn und fundiertere, datengesteuerte Entscheidungen.

## Im Fokus: Maßgeschneiderte Analyseanwendungen

Tableau Next bietet ein Portfolio [maßgeschneiderter Analyseanwendungen](#), die speziell darauf ausgerichtet sind, Vertriebs-, Service- und Marketingteams dabei zu unterstützen, sofort Mehrwert aus ihren Daten zu ziehen. [Tableau Next-Anwendungen für Salesforce](#) basieren auf optimierten semantischen Modellen, die von vornherein die richtigen KPIs und Beziehungen sowie die entsprechende Logik definieren.

	Wertschöpfung	Vorgefertigte Analysen
Team	<b>Umsatz und Erlöse</b> Steigern Sie Ihren Umsatz und verbessern Sie die Prognosegenauigkeit durch einen Überblick über den Zustand der Pipeline, die Leistung und den Fortschritt der Geschäfte. Vertriebsleiter können ihre Mitarbeiter coachen, Geschäfte mit hohem Potenzial priorisieren und den „Product-to-Cash“-Lebenszyklus über Preisgestaltung, Abonnements, Auftragsabwicklung und Rechnungsstellung hinweg optimieren.	<b>Vertrieb:</b> Rangliste, Verkaufstrends, Teamleistung, Teamaktivitäten, Lead-Analyse, Analyse der Vertriebsphasen <b>Erlös:</b> Preise, Abonnementumsätze, Bestellungen, Abrechnung
	<b>Service und Außendienst</b> Verbessern Sie die Kundenstimmung, die Kundenzufriedenheitswerte und die Kapazitätsplanung mithilfe einheitlicher Daten zur Serviceleistung. Führungskräfte lösen Probleme schneller dank einer zentralen Übersicht über Fälle, Mitarbeiter und KI, während Außendienstteams Ressourcen auf der Grundlage operativer Erkenntnisse zuweisen.	<b>Service:</b> Fälle, Zufriedenheit mit der Fallbearbeitung, Analyse der Servicemitarbeiter, Serviceassistent, Omnichannel, Wissen, Leistung der menschlichen Servicemitarbeiter <b>Außendienst:</b> Daten für den Außendienst, Betriebsabläufe, Kapazitätsplanung
	<b>Marketing</b> Messen Sie den Marketing-ROI anhand einer einheitlichen Übersicht über die kanalübergreifende Performance und die Attributionsdaten.	Attribution, Kanalleistung, Medienausgaben, Content-Leistung, Marketingleistung und Kampagnen
	<b>Agenten, Daten und Integration</b> Verschaffen Sie sich einen Überblick über die Akzeptanz, den Zustand und die Nutzung von Agenten im gesamten Unternehmen. Teams überwachen nutzungabhängige Produkte, prognostizieren den Verbrauch von Kontingenten und optimieren die API-Leistung sowie die Antwortzeiten, um integrierte Abläufe zu unterstützen.	<b>Agent:</b> Agent Analytics- und Agent Health-Punktzahlen <b>Daten:</b> Verbrauchsübersicht und Verbrauchs-Explorer <b>Integration:</b> API-Leistung und API-Antwortzeiten
Branche	<b>Biowissen-schaften</b> Verbessern Sie die Behandlungsergebnisse und verringern Sie die Abwanderungsrate, indem Sie Trends beim Patientenengagement und von Patienten berichtete Ergebnisse verfolgen. Die Behandlungsteams können so erkennen, wo Patienten zusätzliche Unterstützung benötigen, und fundierte Entscheidungen über den gesamten Behandlungsverlauf hinweg treffen.	Patientenbeteiligung, Kostenträger und Leistungen
	<b>Finanzdienst-leistungen</b> Erweitern Sie Kundenportfolios mithilfe einer einheitlichen Kundensicht. Berater erhalten Einblicke in Abwanderungsrisiken, Wachstumschancen und die nächstbesten Maßnahmen in den Bereichen Vermögensverwaltung und Privatkundengeschäft, um fundierte Entscheidungen und eine sinnvolle Priorisierung zu unterstützen.	<b>Vermögensverwaltung:</b> Risiko der Kundenabwanderung, Wahrscheinlichkeit einer Aufstockung des Vermögens. <b>Privatkundengeschäft:</b> Kunden, Aktivitäten, Dashboard „Kundenakquise“, Dashboard „Meine Empfehlungen“, Filialmanagement sowie Dashboards zur Analyse von Datensätzen im Zusammenhang mit Filialeinheiten
	<b>Fertigung und Automobil</b> Steigern Sie den Geschäftserfolg, indem Sie wichtige Kennzahlen in der Fertigung und im Automobilbereich verfolgen. Führungskräfte überwachen die geschäftliche Lage, den Umsatz und die Preisentwicklung, um Erkenntnisse zu gewinnen, die schnellere und sicherere Entscheidungen ermöglichen.	<b>Fertigung:</b> Erkenntnisse über Kundenkonten und -status, Produktleistung, Erkenntnisse über Preisgestaltung und Vertriebsvereinbarungen, Analyse von Marktlücken <b>Automobil:</b> Fahrzeugbestand, Erkenntnisse über die Garantie, Aktive Arbeitsaufträge

# 3

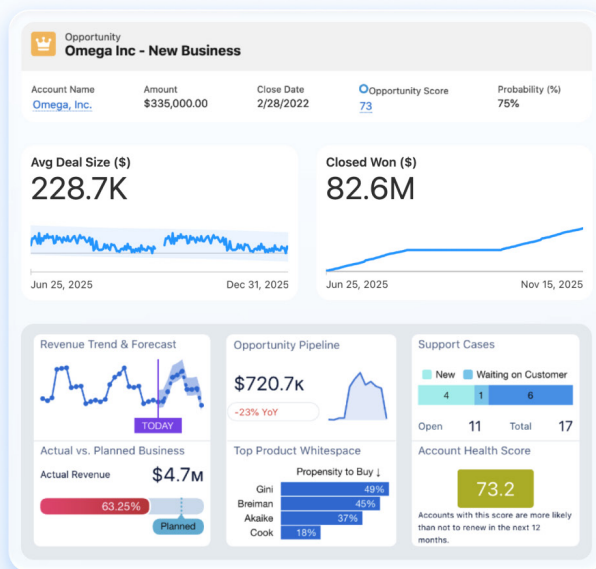
## Erkenntnisse direkt im Arbeitsablauf Ihres Teams bereitstellen



# Konkrete Erkenntnisse im Workflow liefern

Auch die beste Analyselösung bringt wenig, wenn die gewonnenen Erkenntnisse nicht bei den Teams und Mitarbeitern ankommen. Wenn es nicht gelingt, Erkenntnisse so zu präsentieren, wie Menschen arbeiten, gehen entscheidende Einblicke verloren. Eine KI-gestützte Analyselösung mit der Fähigkeit, agentenbasierte Analysen in den Workflow einzubetten, kann Rohdaten zur rechten Zeit genau dort in konkrete Erkenntnisse verwandeln, wo Entscheidungen getroffen werden. Das ersetzt das manuelle Erstellen von Berichten, das Suchen nach Daten und das reaktive Planen durch kontextbezogene, rollenspezifische Erkenntnisse, die Unternehmen bessere Daten, präzisere Handlungsanweisungen und konsistente, verlässliche Informationen liefern.

Teams verschwenden enorm viel Zeit damit, zwischen Anwendungen zu wechseln und Daten zu suchen. Mit eingebetteten Analysen kommen die Daten zu Ihnen. Stellen Sie sich vor, Sie könnten live Metriken teilen, Dashboards erkunden, Agenten Fragen stellen und sofort präzise Antworten erhalten – direkt dort, wo Sie bereits arbeiten. Eingebettete Analysen versetzen Mitarbeiter aller Ebenen – vom Vertriebsmitarbeiter über das Management bis hin zur Geschäftsführung – in die Lage, personalisierte, maßgeschneiderte Erkenntnisse zu nutzen, die Effizienz zu steigern, die Entscheidungsfindung zu verbessern und sowohl die individuelle als auch die Team-Performance zu optimieren.



**94%**

**der Führungskräfte sind der Meinung, dass sie bessere Leistungen erbringen würden, wenn sie direkt in den Programmen und Apps, mit denen sie arbeiten, auf Daten zugreifen könnten.**

## Erkenntnisse im Workflow



**Embedded Analytics**

Stärken Sie Ihr Team durch sofortigen visuellen Kontext mithilfe umfangreicher, interaktiver, vorgefertigter Dashboards.

**Konversationelle Analysen**

Verwandeln Sie Daten in einen dynamischen Dialog. Stellen Sie Fragen in natürlicher Sprache, um verborgene Erkenntnisse zu erkunden und aufzudecken, und erhalten Sie fundierte, sofortige Antworten auf Abruf.

**Maßnahmen basierend auf Erkenntnissen ergreifen**

Verkürzen Sie die Zeit von der Erkenntnis zur Umsetzung. Beschleunigen Sie Entscheidungsprozesse mit proaktiven, KI-gestützten Benachrichtigungen, die Sie direkt in Ihrem Arbeitskontext erreichen.

## Konkrete Erkenntnisse durch konversationelle KI

Analysen dort einzubetten, wo die Teams eh schon arbeiten, ist ein echter Gamechanger. Durch die Kombination aus konversationeller KI und Analysen erhalten die Benutzer die Möglichkeit, KPIs, Metriken und Dashboards direkt in ihrem Workflow auf dem Desktop oder unterwegs einzusehen, auf sie zuzugreifen und sie zu teilen, damit alle im Team dasselbe Ziel verfolgen. Die Fähigkeit, tiefgreifende Erkenntnisse in ihrem Kontext zu erkunden, macht es einfacher, Interaktionen zu verfolgen, die teamübergreifende Zusammenarbeit zu fördern und gewonnenen Erkenntnisse schnell in Handlungen umzusetzen.

Die Benutzer können Fragen und Aufgaben in natürlicher Sprache formulieren – z. B. „Schlüssele den Umsatz nach Produktkategorie auf“ – und der KI-Agent ruft sofort die Daten ab, verarbeitet sie auf der semantischen Schicht, formatiert sie und präsentiert konkrete Erkenntnisse.

Der Agent beantwortet die Anfrage umfassend, korrekt und in einer Form, die sofortiges Handeln ermöglicht. Das beschleunigt die Entscheidungsfindung, weil es Sie in die Lage versetzt, immer und überall, ob in Slack, Salesforce, Tableau Next oder jeder anderen Anwendung, auf Erkenntnisse zuzugreifen, sie zu teilen und entsprechend zu handeln.

### Wie agentenbasierte Analysen schnelleres Handeln ermöglichen

- ☑ **Agentenbasiertes Verarbeiten:** Agentenbasierte Analysen fassen Informationen zusammen, führen Berechnungen durch und generieren Erkenntnisse in natürlicher Sprache – und ermöglichen es so, Informationen workflowübergreifend in Handeln umzusetzen.
- ☑ **Eingebettetes Handeln:** Dashboards und Visualisierungen sind auf konkrete Anwendungsfälle zugeschnitten und verknüpfen Standard-Aktionen in Salesforce mit externen Links, sodass Benutzer direkt dort den nächsten Schritt machen können, wo die Erkenntnis präsentiert wird.



**Füge meinen Opportunities bei Kunden mit einer prognostizierten Abwanderungsrate von über 70 % die Aufgabe „Überprüfung – hohe Abwanderung“ hinzu.**

**Ihre Aufgabe „Überprüfung – hohe Abwanderung“ wurde erfolgreich zu Ihren Opportunity-Datensätzen hinzugefügt! Bitte lassen Sie mich wissen, falls Sie weitere Unterstützung benötigen.**



Model	Average Days to Turn	Total Sales
Model 1	~10	~100
Model 2	~15	~150
Model 3	~20	~200
Model 4	~25	~250
Model 5	~30	~300
Model 6	~35	~350
Model 7	~40	~400
Model 8	~45	~450
Model 9	~50	~500
Model 10	~55	~550
Model 11	~60	~600
Model 12	~65	~650
Model 13	~70	~700
Model 14	~75	~750
Model 15	~80	~800
Model 16	~85	~850
Model 17	~90	~900
Model 18	~95	~950
Model 19	~100	~1000
Model 20	~105	~1050
Model 21	~110	~1100
Model 22	~115	~1150
Model 23	~120	~1200
Model 24	~125	~1250
Model 25	~130	~1300
Model 26	~135	~1350
Model 27	~140	~1400
Model 28	~145	~1450
Model 29	~150	~1500
Model 30	~155	~1550
Model 31	~160	~1600
Model 32	~165	~1650
Model 33	~170	~1700
Model 34	~175	~1750
Model 35	~180	~1800
Model 36	~185	~1850
Model 37	~190	~1900
Model 38	~195	~1950
Model 39	~200	~2000
Model 40	~205	~2050
Model 41	~210	~2100
Model 42	~215	~2150
Model 43	~220	~2200
Model 44	~225	~2250
Model 45	~230	~2300
Model 46	~235	~2350
Model 47	~240	~2400
Model 48	~245	~2450
Model 49	~250	~2500
Model 50	~255	~2550
Model 51	~260	~2600
Model 52	~265	~2650
Model 53	~270	~2700
Model 54	~275	~2750
Model 55	~280	~2800
Model 56	~285	~2850
Model 57	~290	~2900
Model 58	~295	~2950
Model 59	~300	~3000
Model 60	~305	~3050
Model 61	~310	~3100
Model 62	~315	~3150
Model 63	~320	~3200
Model 64	~325	~3250
Model 65	~330	~3300
Model 66	~335	~3350
Model 67	~340	~3400
Model 68	~345	~3450
Model 69	~350	~3500
Model 70	~355	~3550
Model 71	~360	~3600
Model 72	~365	~3650
Model 73	~370	~3700
Model 74	~375	~3750
Model 75	~380	~3800
Model 76	~385	~3850
Model 77	~390	~3900
Model 78	~395	~3950
Model 79	~400	~4000
Model 80	~405	~4050
Model 81	~410	~4100
Model 82	~415	~4150
Model 83	~420	~4200
Model 84	~425	~4250
Model 85	~430	~4300
Model 86	~435	~4350
Model 87	~440	~4400
Model 88	~445	~4450
Model 89	~450	~4500
Model 90	~455	~4550
Model 91	~460	~4600
Model 92	~465	~4650
Model 93	~470	~4700
Model 94	~475	~4750
Model 95	~480	~4800
Model 96	~485	~4850
Model 97	~490	~4900
Model 98	~495	~4950
Model 99	~500	~5000
Model 100	~505	~5050

# 4

# Anpassbar und erweiterungsfähig



## Anpassbar und erweiterungsfähig

Sofort einsatzbereite Analysen bedeuten nicht, auf Anpassbarkeit zu verzichten. Moderne, offene, API-gestützte Plattformen sind auf Modularität und Erweiterbarkeit ausgelegt. Teams können Analysebausteine wiederverwenden und anpassen, damit die Lösungen für die spezifischen Nuancen des Unternehmens relevant bleiben. Die Verwendung von modularen Komponenten, wie Datenmodellen, Metriken, Visualisierungen, Workflows und selbst KI-gestützten Erkenntnissen, verkürzt die Time-to-Value und bewahrt gleichzeitig wichtige Aspekte wie Flexibilität, Agilität, Sicherheit und Kontrollierbarkeit. Da diese Komponenten nahtlos miteinander zusammenarbeiten, können Teams ihre Lösungen ständig weiterentwickeln, ohne dazu Systeme umzubauen, neue Silos zu schaffen oder bestehende Workflows zu stören. Das macht es einfacher, Erkenntnisse direkt in Tools, Prozesse und Benutzeroberflächen einzubetten, die Ihren Teams bereits vertraut sind.

Interoperable Analyseplattformen helfen Unternehmen, den Wert ihrer vorhandenen Analyse-Assets zu steigern, gleich, ob es sich um Dashboards, Berichte oder bestehende Datenmodelle handelt. So können Unternehmen beispielsweise agentenbasierte Benutzeroberflächen unter Nutzung verlässlicher Daten aus anderen Tools, wie CRM Analytics oder Tableau, bauen. Das heißt also, dass Sie bereits bestehende verlässliche Datenmodelle wiederverwenden, sie in einem gemeinsamen semantischen Modell verknüpfen, mit zusätzlichen Daten anreichern und darauf aufbauend dialogbasierte Analysefunktionen nutzbar machen können. Da interoperable Plattformen dafür sorgen, dass alles reibungslos funktioniert, müssen Sie nicht immer wieder von vorn anfangen. Außerdem können Sie Ihre bestehenden Assets länger nutzen und steigern so deren Mehrwert.

### Der Vorteil einer konsolidierten Analyseplattform

- ✓ **Nutzung vorhandener Investitionen:** Mit den vorhandenen, verlässlichen Daten aus CRM Analytics oder Tableau lassen sich agentenbasierte Lösungen erstellen und die bestehenden Assets mit Interoperabilität besser nutzbar machen.
- ✓ **Skalieren von Innovationen:** Modulare, verifizierte Analyse-Assets, die wiederverwendet, erweitert oder in Anwendungen von Drittanbietern eingebettet werden können, erweitern die Einsatzmöglichkeiten von Analyse im gesamten Unternehmen.
- ✓ **Zukunftssicherheit:** Durch vorgefertigte Analyse-Skills für Agentforce profitieren Sie von den neuesten KI-Innovationen und können weiterhin das für die jeweilige Aufgabe beste Tool mit einem umfassenden, uneingeschränkt interoperablen Portfolio nutzen.

# Ihr Wettbewerbsvorteil: Datensilos durch maßgeschneiderte Analysen für kontextrelevantes Handeln im Workflow beseitigen

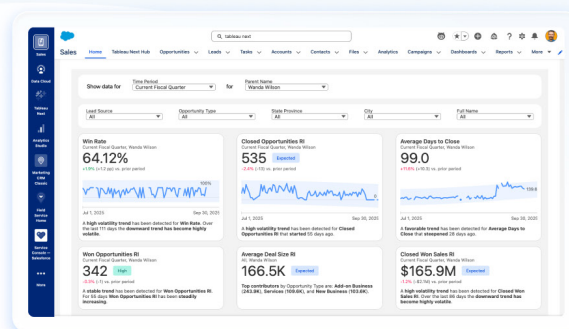
In einer Welt, in der Tempo und Informationen darüber bestimmen, wer vorn dabei ist, sind diejenigen im Vorteil, die Daten korrekt und effektiv in Handlungen umsetzen können. Dabei geht es um mehr als darum, schneller zu sein. Im heutigen Marktumfeld ist erfolgreich, wer kluge, abgestimmte und verlässliche Entscheidungen trifft. Das macht die Lösung des Datendilemmas zu weit mehr als nur einer operativen Korrektur – sie wird zu einem strategischen Imperativ.

Daten konsolidieren, sie mit vordefiniertem Unternehmenskontext anreichern, Teams sofort einsatzbereite Lösungen an die Hand geben, Erkenntnisse direkt im Workflow bereitstellen und den Benutzern die Möglichkeit geben, Lösungen an die jeweils aktuellen Geschäftsanforderungen anzupassen: Das ist das Rezept, mit dem Unternehmen Reibungsverluste und Fragmentierung eliminieren können. Noch wichtiger ist aber, dass die Teams und Mitarbeiter so die Informationen erhalten, die sie benötigen, um souverän und schnell zu handeln. Ein Fundament, das für Ihr Unternehmen arbeitet und mit ihm wächst, schafft ein wettbewerbsfähigeres, besser aufeinander abgestimmtes und agileres Unternehmen, in dem Entscheidungen schneller fallen und intelligenter umgesetzt werden und in dem Erkenntnisse messbare Wirkung erzielen.

## Erkenntnisse über Ihr gesamtes Salesforce System mit speziell entwickelten Analysetools auf Basis von Tableau Next gewinnen

Erfahren Sie, wie Sie die Hindernisse zwischen Daten und Entscheidungen beseitigen können, indem Sie agentenbasierte Analysen nutzen, um in Ihrem gesamten Unternehmen herausragende Ergebnisse zu erzielen.

[Webinar ansehen](#)





### Über Tableau von Salesforce

Tableau ist weit mehr als nur ein BI-Tool – es ist eine KI-gestützte Plattform, mit der sich Daten in konkrete Maßnahmen umsetzen lassen. Mit einer Suite von Funktionen der agentenbasierten Analyse und generativen KI unterstützt Tableau Unternehmen aller Branchen dabei, proaktiv und mühelos benötigte Erkenntnisse zu generieren.

Auf Basis einer vernetzten und konfigurierbaren Plattform bietet Ihnen Tableau die Möglichkeit, Ihre Architektur selbst zu wählen und bei Weiterentwicklung Ihrer KI-Strategie zu skalieren. Dank integrierter Sicherheitsfunktionen, Governance und Compliance auf Enterprise-Niveau können Sie mit Tableau agil die Unternehmensentwicklung vorantreiben, wobei gleichzeitig sichergestellt ist, dass Ihre Daten vertrauenswürdig und geschützt sind. Unterstützt durch das größte Partnernetzwerks der Branche und durch eine leidenschaftliche globale Community hilft Ihnen Tableau, aus Ihren Daten unbegrenzt neue Möglichkeiten zu erschließen.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.tableau.com/de-de/](http://www.tableau.com/de-de/).

