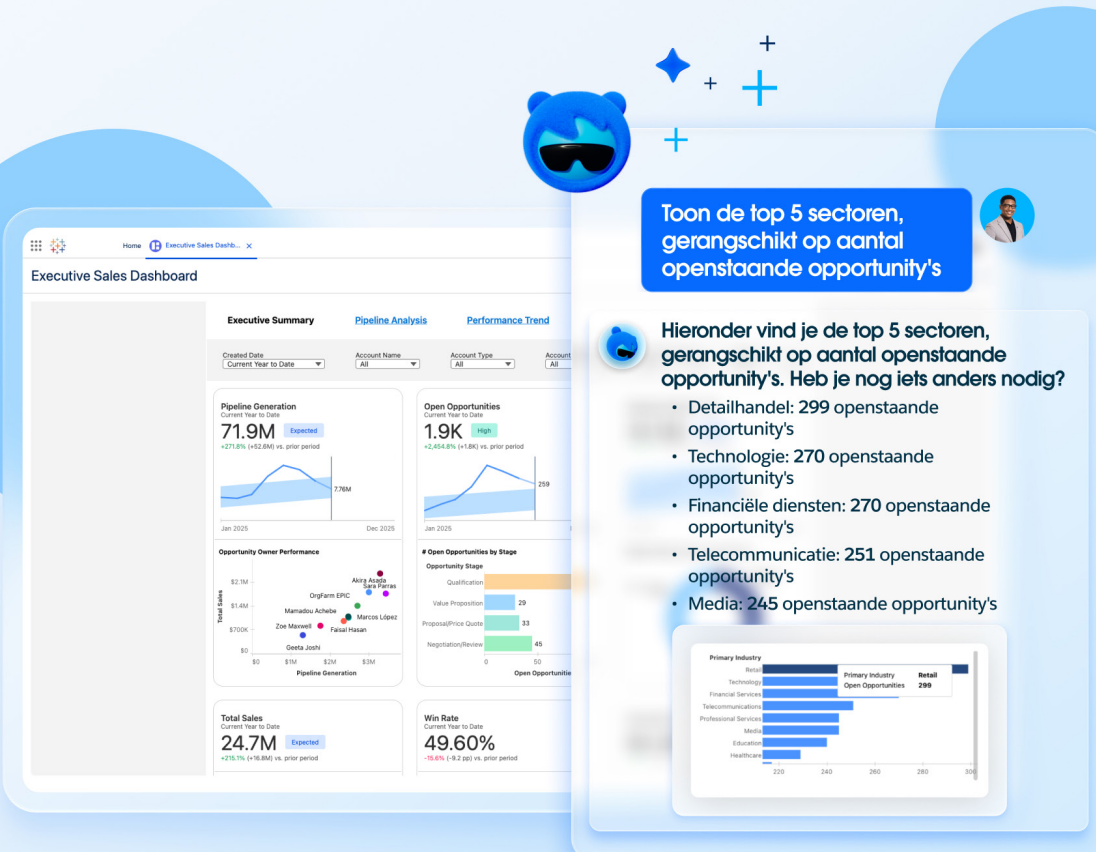


Het datadilemma opgelost: hoe leiders CRM transformeren met analyses

4 manieren om je bedrijf sneller van inzichten naar actie te brengen in het tijdperk van Agentic AI.



Executive Sales Dashboard

Executive Summary | Pipeline Analysis | Performance Trend

Created Date: Current Year to Date | Account Name: All | Account Type: All

Pipeline Generation
Current Year to Date: **71.9M** Expected
+271.5% (+12.9M) vs. prior period

Open Opportunities
Current Year to Date: **1.9K** High
+2,604.8% (+1.8K) vs. prior period

Opportunity Owner Performance

Open Opportunities by Stage

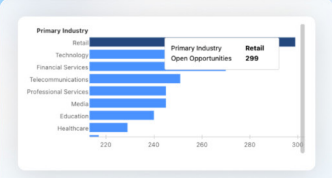
Total Sales
Current Year to Date: **24.7M** Expected
+215.1% (+16.8M) vs. prior period

Win Rate
Current Year to Date: **49.60%**
+15.4% (+9.2 pp) vs. prior period

Toon de top 5 sectoren, gerangschikt op aantal openstaande opportunity's

Hieronder vind je de top 5 sectoren, gerangschikt op aantal openstaande opportunity's. Heb je nog iets anders nodig?

- Detailhandel: 299 openstaande opportunity's
- Technologie: 270 openstaande opportunity's
- Financiële diensten: 270 openstaande opportunity's
- Telecommunicatie: 251 openstaande opportunity's
- Media: 245 openstaande opportunity's



Primary Industry	Open Opportunities
Retail	299
Primary Industry Open Opportunities	270
Technology	270
Telecommunications	251
Media	245

Inhoudsopgave

Inleiding: Het dilemma van datasilo's	03
Hoofdstuk 1: Integreer je data en verrijk ze met zakelijke context.....	05
Hoofdstuk 2: Implementeer kant-en-klare analyses voor elk team.....	08
Hoofdstuk 3: Lever bruikbare inzichten direct in de werkstroom	11
Hoofdstuk 4: Aanpasbaar en uitbreidbaar voor jouw bedrijf.....	14
Conclusie: Je concurrentievoordeel: doorbreek datasilo's met doelgerichte analyses en contextuele actie in de werkstroom.....	16

Het dilemma van datasilo's

Bedrijven beschikken over meer data dan ooit. Maar ondanks een overvloed aan data hebben ze een tekort aan inzichten. Niet de data zijn het probleem, maar de toegankelijkheid ervan. Te vaak zijn data opgedeeld in silo's, moeilijk toegankelijk, onbetrouwbaar en bevinden ze zich buiten de werkstroom. Leiders missen hierdoor de inzichten die ze nodig hebben om snelle, weloverwogen beslissingen te nemen.



54%

van de bedrijfsleiders heeft weinig vertrouwen in hun vermogen om data te vinden, analyseren en interpreteren.

Het tijdperk van Agentic AI is aangebroken en leiders in alle sectoren zijn enthousiast over het potentieel ervan om groei te stimuleren en efficiëntie te creëren. Maar snelle inzetbaarheid wordt belemmerd door de operationele realiteit. De versnelde toepassing van AI brengt de zwakke punten of hiaten in de datastrategie naar voren, waardoor leiders gedwongen worden hun technologische infrastructuur te moderniseren, en dan vooral hun datafundamenten. Zonder deze investering zullen organisaties niet ten volle kunnen profiteren van de voordelen die AI biedt.

Het feit dat bedrijfsdata zijn opgeslagen in silo's, is niet alleen een technisch probleem, maar ook een strategische belemmering voor de bedrijfsprestaties. Wanneer leiders geen toegang hebben tot realtime data, moeten ze zich behelpen met historische data en reactieve planning. Met een sterker datafundament kunnen ze overschakelen naar proactieve, op inzichten gebaseerde beslissingen die de groei stimuleren.

Dit algemene datadilemma leidt tot separate systemen, inefficiënte processen en veel handmatig werk. Dit kan zo niet langer. Naarmate sectoren en markten steeds competitiever worden, zal succes zijn weggelegd voor degenen die snel betrouwbare, op data gebaseerde beslissingen kunnen nemen.



70%

van de data- en analytics-leiders denkt dat de meest waardevolle inzichten van hun bedrijf zich bevinden in de 19% van de bedrijfsdata die niet zijn gestructureerd.

De opkomst van bruikbare, door AI gegenereerde inzichten



Goede analyseoplossingen brengen data op grote schaal samen – met nauwkeurigheid, betrouwbaarheid en gedeelde inzichten – waardoor organisaties de overstap maken van data-chaos naar data-beheersing.

Rapporten, dashboards en visualisaties zijn niet zomaar 'leuk om te hebben', ze zijn essentieel voor teams om belangrijke metrische gegevens te monitoren, prestaties te begrijpen en proactief te handelen. Wanneer bedrijven inzicht hebben in wat er gebeurt – en wat er waarschijnlijk gaat gebeuren – kunnen ze efficiënter werken en beslissingen nemen die het bedrijf daadwerkelijk vooruithelpen.

Wanneer de juiste data op het juiste moment bij de juiste mensen terechtkomen, krijgen gebruikers direct in hun werkstroom toegang tot gepersonaliseerde, bruikbare inzichten. En nu, met de versnelde ontwikkeling van AI, met name Agentic AI, verandert de rol en de waarde van analyses. Inzichten zijn niet langer statische momentopnamen, maar dynamische, contextuele inzichten die steeds beter in staat zijn om zelfstandig acties aan te sturen (of zelfs te initiëren).

Wat is Agentic Analytics?

Agentic Analytics is een nieuwe categorie binnen business intelligence (BI). Hierbij worden AI-agenten gebruikt om data systematisch te analyseren, proactief inzichten te delen en autonoom actie te ondernemen met minimale menselijke tussenkomst. Zo wordt elke fase versneld van de werkstroom die leidt van data naar inzicht en van inzicht naar actie. Mensen kunnen samenwerken met AI-agenten om handmatige, tijdrovende processen om te zetten in efficiënte, geautomatiseerde en nauwkeurige resultaten. Agentic Analytics gaat verder dan traditionele BI. Organisaties kunnen proactieve besluitvorming en geautomatiseerde acties realiseren, direct in de werkstroom.

1

Integreer je data en verrijk ze met zakelijke context



Integreer je data en verrijk ze met zakelijke context

[87% van de toonaangevende professionals op het gebied van data en analytics](#) denkt dat geïntegreerde data cruciaal zijn om aan de verwachtingen van klanten te voldoen en de interne besluitvorming te versterken. De meeste organisaties kampen echter met gefragmenteerde systemen, een gebrek aan dataharmonisatie en beperkte toegang tot realtime inzichten. Analisten besteden te veel tijd aan het samenvoegen van data en te weinig tijd aan het interpreteren ervan.

De kwaliteit van je analyses en AI hangt af van de data waarop ze zijn gebaseerd. Data die niet zijn geïntegreerd, leiden tot minder nauwkeurigheid en uiteenlopende interpretaties door teams, waardoor het vertrouwen afneemt. Betrouwbare inzichten (en de acties die daarop volgen) zijn afhankelijk van verbonden data, verrijkt met relevante zakelijke context. Dit vormt de ruggengraat van Agentic Analytics, AI-gestuurde werkstromen en automatisering. Er zijn veel manieren om een verbonden datafundament op te bouwen, maar diepgaand geïntegreerde platforms leveren de grootste waarde op. Hiermee kunnen organisaties naadloos van data naar inzichten en van inzichten naar actie gaan, zonder tussen verschillende tools te hoeven wisselen.



van de data- en analytics-leiders denkt dat geïntegreerde data cruciaal zijn om aan de verwachtingen van klanten te voldoen en de interne besluitvorming te versterken

Een geïntegreerde data-laag doorbreekt datasilos en harmoniseert informatie – ongeacht de bron of indeling – en verbindt alle verschillende databronnen binnen je organisatie. Dit omvat data in je interne systemen, diverse Salesforce-apps, externe toepassingen, systemen van derden en bestaande data lakes en datawarehouses.

[Federatietechnologie met zero-copy data](#) is de volgende stap. Hiermee krijg je toegang tot data en kun je deze doorzoeken zonder ze fysiek te kopiëren of te migreren. Zo heb je minder kosten en wordt de beveiliging verbeterd. Wanneer de data zijn verbonden, geharmoniseerd en beveiligd, kun je ze activeren in je toepassingen, werkstromen of via AI-agents. [Je dataplatform verandert van een passief hulpmiddel in een intelligente partner](#) die actie onderneemt in de werkstroom. Je kunt met je data communiceren en erop inspelen, waardoor je de data in staat stelt te redeneren, reageren en acties uit te voeren die passen bij de context. Elk teamlid binnen je organisatie beschikt zo over krachtigere mogelijkheden.

Tableau Next:

Ontdek 's werelds eerste platform voor Agentic Analytics

Tableau Next is een flexibele, API-first analyse-ervaring die het populairste analyseplatform integreert met Agentforce, 's werelds eerste platform voor digitale arbeid. De basis is een aanpasbare architectuur met een geïntegreerde data-laag en betrouwbare semantiek en biedt elke gebruiker gepersonaliseerde, contextuele en bruikbare inzichten.

Verrijk data met zakelijke context

Geïntegreerde data zijn een enorme stap op weg naar datavolwassenheid, maar dit is slechts een deel van de oplossing. Data zijn pas echt bruikbaar indien voorzien van een laag menselijke en zakelijke logica om ervoor te zorgen dat je data de taal van je bedrijf spreken.

Dat is waar semantische modellen van pas komen. De semantische laag fungeert als een blauwdruk voor je bedrijfslogica en combineert data met bedrijfskennis om consistente en betrouwbare inzichten te waarborgen voor elk team. Deze laag is de cruciale brug tussen ruwe, complexe data en bruikbare inzichten. Door data te verrijken met gestandaardiseerde definities creëer je een betrouwbaar fundament dat nodig is voor besluitvorming en voor een rijkere en nuttigere ervaring met Agentic Analytics.

Een groot voordeel is dat er al semantische modellen voor je zijn ontwikkeld. In plaats van maandenlang handmatig velden toe te wijzen en logica te definiëren, kun je met vooraf gebouwde semantische modellen je Salesforce-data direct activeren. Hiermee worden data georganiseerd op een manier die weergeeft hoe je bedrijf functioneert, inclusief vooraf gedefinieerde relaties, berekende velden, metrische gegevens en KPI's die zijn geoptimaliseerd voor veelvoorkomende gebruikscases binnen gebieden zoals verkoop, service en marketing. Zo zijn je data vanaf de eerste dag klaar om AI-gestuurde ervaringen en analyses mogelijk te maken.

Dit is belangrijk: [93% van de bedrijfsleiders zegt dat inzichten alleen relevant zijn als ze in een zakelijke context zijn geplaatst, en 88% van de leiders op het gebied van data en analytics vindt dat een sterk datafundament essentieel is voor een succesvolle inzet van AI.](#) Semantische modellen leveren beide. Ze brengen structuur, betekenis en consistentie aan in elk inzicht.



van de bedrijfsleiders denkt dat inzichten alleen relevant zijn indien verrijkt met de bedrijfscontext.



88% van de data- en analytics-leiders vindt dat een sterk datafundament essentieel is voor een geslaagde implementatie van AI in het bedrijf.

Customer 360 Semantic Model:

Speciaal ontwikkeld voor AI

Het Customer 360 Semantic Model van Salesforce is een voorbeeld van een speciaal ontwikkeld semantisch model. Het geïntegreerde fundament is gebouwd op gestandaardiseerde definities voor diverse clouds, waardoor je beschikt over een consistente unieke databron binnen je bedrijf en AI-agents de context krijgen die ze nodig hebben om relevante, betrouwbare inzichten te genereren. En omdat de modellen kunnen worden uitgebreid om unieke bedrijfsprocessen te weerspiegelen, krijgen teams tijdig toegang tot de juiste data, afgestemd op de daadwerkelijke bedrijfsprocessen van je organisatie.

2

Implementeer kant-en-klare analyses voor elk team



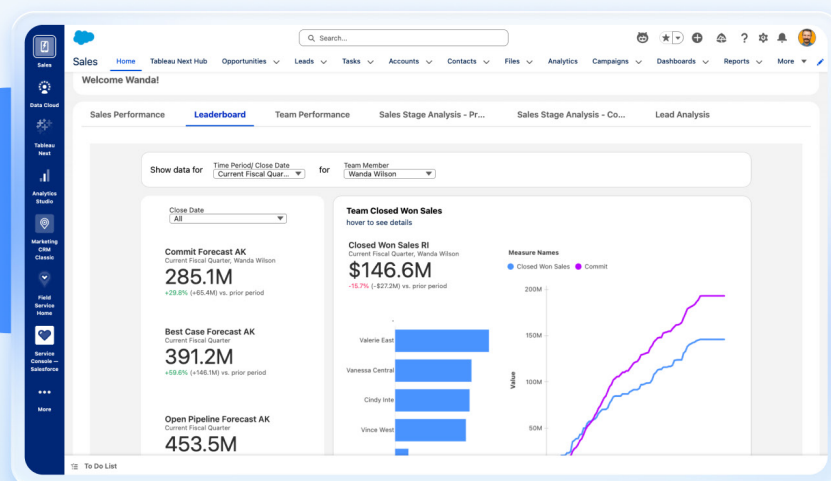
Implementeer kant-en-klare analyses voor elk team

Organisaties overwegen vaak om hun eigen analyseoplossing te ontwikkelen om aan specifieke eisen te voldoen, maar krijgen te maken met aanzienlijke obstakels wanneer ze een oplossing helemaal opnieuw ontwikkelen. Analyseprojecten op maat, zelfs met schone data, vereisen veel tijd en gespecialiseerde resources. Vaak resulteert dit in oplossingen die traag zijn om te implementeren en moeilijk schaalbaar zijn.

Speciaal ontwikkelde, direct toepasbare analyses bieden een slimmere weg vooruit. Door gebruik te maken van vooraf gebouwde semantische modellen ben je verzekerd van consistente inzichten die zijn gebaseerd op de zakelijke context, terwijl je snel aan de slag kunt voor directe waardecreatie. Deze aanpak biedt een betrouwbaar, gestructureerd uitgangspunt dat is ontworpen om met je bedrijf mee te groeien. De modellen leveren de impact die je bedrijf vandaag nodig heeft, terwijl je ze flexibel kunt aanpassen en uitbreiden voor je specifieke behoeften in de toekomst.

Met deze kant-en-klare oplossing kun je de meest voorkomende obstakels voor je teams aanpakken. De oplossing biedt het volgende:

- ✓ **Een snelle start met een beproefde, door de branche ondersteunde oplossing.** Metrische gegevens, dashboards, visualisaties en semantische modellen zijn vooraf gebouwd en vanaf de eerste dag direct te gebruiken, waardoor je sneller tot waardecreatie komt.
- ✓ **Ingebouwde bedrijfslogica en best practices.** Standaard KPI's, beproefde workflows, vooraf gedefinieerde relaties en veel voorkomende metrische gegevens zijn al ingesteld, waardoor je giswerk en interne conflicten vermijdt die vaak ontstaan wanneer teams alles zelf proberen op te bouwen.
- ✓ **Eén enkel, geïntegreerd fundament.** Dankzij één geïntegreerd datamodel kan elk team de metrische gegevens op dezelfde manier berekenen, waardoor zowel de consistentie als de betrouwbaarheid wordt verbeterd.
- ✓ **Klaar voor AI.** Kant-en-klare analyseoplossingen zijn al geoptimaliseerd voor AI-agents, voorspellende modellen en geautomatiseerde 'next-best actions'. Hierdoor kunnen teams sneller inzichten verkrijgen met behulp van AI, zonder dat er complexe data-engineering aan te pas komt.
- ✓ **Aanpasbaar naar behoefte.** Kant-en-klare oplossingen sluiten maatwerk niet uit, ze versnellen het juist. Teams kunnen dashboards eenvoudig uitbreiden of aangepaste KPI's en gespecialiseerde analyses toevoegen, in de wetenschap dat ze voortbouwen op een betrouwbaar, geïntegreerd fundament.



Slimmere marketing, efficiëntere verkopen en service van topniveau

Een kant-en-klare oplossing voor analyses heeft geen last van de vertragingen en problemen die gepaard gaan met de ontwikkeling van compleet nieuwe dashboards en metrische gegevens. Daarnaast hebben teams direct toegang tot inzichten die zijn afgestemd op hun specifieke rol of branche. Verschillende teams hebben verschillende dagelijkse activiteiten, maar ze hebben allemaal één ding gemeen: ze hebben te veel onsamenvattende data en te weinig ondersteuning bij hun analyses. Hierdoor beschikken ze niet over de realtime inzichten die ze nodig hebben om proactief en productief te zijn. Verkoopteams verspillen uren om dashboards te doorzoeken, serviceteams hebben geen geïntegreerd overzicht van klanten en operationele processen, en marketingteams krijgen moeilijk inzicht in de prestaties via verschillende kanalen. Zonder georganiseerde, in context geplaatste data zijn teams binnen je organisatie aangewezen op verouderde rapporten of hun instinct.

Met moderne analyseplatforms worden deze uitdagingen aangepakt door middel van speciaal ontwikkelde semantische modellen, kant-en-klare, rol- of branchespecifieke apps en betrouwbare, op AI gebaseerde aanbevelingen. Deze tools stellen teams in staat de inzichten te verkrijgen die ze nodig hebben om trends te identificeren, risico's te signaleren en proactief actie te ondernemen. Dankzij realtime inzicht, gerichte acties en geïntegreerde analyses voor elke rol kunnen teams prioriteit geven aan het juiste werk, de juiste kansen benutten en probleemloos samenwerken. Zo krijg je snellere inzichten en meer zelfverzekerde, datagestuurde besluitvorming.

Speciaal ontwikkelde analytics-apps uitgelicht

Tableau Next ondersteunt een portfolio van speciaal ontwikkelde analytics-apps die verkoop-, service- en marketingteams helpen direct waarde uit hun data te halen. Tableau Next-apps voor Salesforce worden aangestuurd door geoptimaliseerde semantische modellen die vooraf de juiste KPI's, relaties en logica bepalen.

	Bedrijfswaarde	Vooraf ingebouwde analyses
Team	Verkoop en omzet	<p>Verkoop: Ranglijst, Verkooptrends, Teamprestaties, Teamactiviteiten, Leadanalyse, Verkoopfaseanalyse</p> <p>Omzet: Prijzen, Abonnementssinkosten, Bestellingen, Facturering</p>
	Service en buitendienst	<p>Service: Casussen, Casustevredenheid, Analyse van serviceagents, Serviceassistent, Omnichannel, Kennis, Prestaties van menselijke agenten</p> <p>Buitendienst: Buitendienst-intelligentie, Startpagina van Operations, Capaciteitsplanning</p>
	Marketing	<p>Attributie, Kanaalprestaties, Mediabesteding, Contentprestaties, Marketingprestaties en -campagnes</p>
	Agents, data en integratie	<p>Agent: Agentanalyses en Agentstatuscores</p> <p>Data: Verbruiksoverzicht en Verbruiksverkenner</p> <p>Integratie: API-prestaties en API-responstijden</p>
Branche	Biowetenschappen	<p>Patiëntenbetrokkenheid, zorgverzekeraars en vergoedingen</p>
	Financiële dienstverlening	<p>Vermogensbeheer: Risico van klantverloop, Waarschijnlijkheid van activavermeerdering.</p> <p>Retailbankieren: Klanten, Activiteiten, Dashboard Klantenacquisitie, Dashboard Mijn verwijzingen, Filiaalbeheer en Dashboards voor analyse van filiaalgerelateerde gegevens.</p>
	Productie en auto-industrie	<p>Productie: Inzichten in accounts en -status, Productprestaties, Inzichten in prijs- en verkoopovereenkomsten, Analyse van onbenutte marktkansen</p> <p>Auto: Voertuigportfolio, Garantie-inzichten, Actieve werkkorders</p>

3

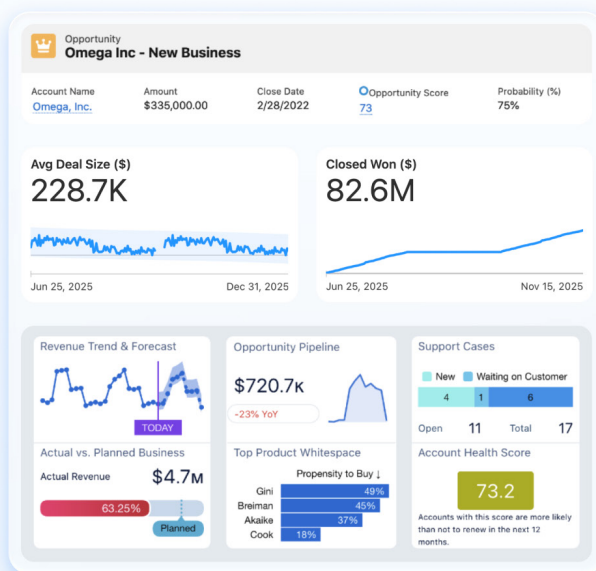
Lever inzichten in de werkstroom van je team.



Lever bruikbare inzichten direct in de werkstroom

Je kunt de beste analyseoplossing hebben die er te koop is, maar daar heb je niets aan als die inzichten je teams en collega's nooit bereiken. Als je geen inzichten kunt genereren die aansluiten bij de manier waarop mensen werken, gaan cruciale inzichten verloren. Maar een AI-gestuurde analyseoplossing die Agentic Analytics kan integreren in de werkstroom, zet ruwe data om in bruikbare inzichten, precies waar en wanneer beslissingen worden genomen. Hierdoor worden handmatige rapportage, het opsporen van data en reactieve planning overbodig, maar krijgen organisaties contextuele, rolspecifieke inzichten en informatie voor betere en betrouwbaare data en nauwkeurigere acties.

Teams verspillen enorm veel tijd met ondoelmatige acties en het zoeken naar data. Met geïntegreerde analyses komen de data naar jou toe. Stel je voor dat je live metrische gegevens kunt delen, dashboards kunt bekijken, vragen kunt stellen aan agents en direct accurate antwoorden krijgt – allemaal op de plek waar je al aan het werk bent. Geïntegreerde analyses stellen iedereen binnen je organisatie, van vertegenwoordigers tot managers en directieleden, in staat om toegang te krijgen tot gepersonaliseerde, op maat gemaakte inzichten die de efficiëntie verhogen, de besluitvorming verbeteren en zowel individuele als teamprestaties optimaliseren.



94%

van de bedrijfsleiders denkt dat ze beter kunnen presteren met de mogelijkheid om direct toegang tot data te krijgen in de programma's en apps waarmee ze werken.

Inzichten direct in de werkstroom



Breng bruikbare inzichten naar elk gesprek

De mogelijkheid om analyses te integreren direct daar waar teams al werken, is een echte gamechanger. Door de integratie van gesprekken en analyses kunnen gebruikers KPI's, metrische gegevens en dashboards bekijken, raadplegen, interactief doorzoeken en delen, direct vanuit hun dagelijkse werkzaamheden – op de desktop of onderweg – zodat iedereen op één lijn blijft. Doordat diepere inzichten in de juiste context worden verkend, wordt het gemakkelijker om de betrokkenheid te volgen, de samenwerking tussen teams te stimuleren en inzichten snel om te zetten in actie.

Gebruikers kunnen vragen in natuurlijke taal stellen, zoals "splits de verkoopcijfers uit per productcategorie". De AI-agent haalt de data dan op via de semantische laag, formatteert ze en maakt er direct bruikbare inzichten van.

Het uitgebreide antwoord van de agent is nauwkeurig en bedoeld voor onmiddellijke actie. Dit versnelt de besluitvorming doordat je inzichten kunt krijgen, delen en omzetten in actie, waar je ook werkt: Slack, Salesforce, Tableau Next of een andere app naar keuze.

Snellere actie met Agentic Analytics

- ✓ **Verwerking met Agentic Analytics:** Informatie wordt samengevat, er worden berekeningen uitgevoerd en inzichten in natuurlijke taal gegenereerd, zodat intelligentie daadwerkelijk bruikbaar wordt in diverse werkstromen.
- ✓ **Geïntegreerde actie:** Dashboards en visualisaties zijn afgestemd op specifieke gebruikscases. Salesforce-acties en externe links zijn standaard geïntegreerd waardoor gebruikers direct na het verkrijgen van inzichten de volgende stap kunnen zetten.



Voeg de taak 'Beoordeling - hoog klantverloop' toe aan mijn opportunity's voor accounts met een voorspeld klantverloop van meer dan 70%.

Je taak 'Beoordeling - hoog klantverloop' is toegevoegd aan je opportunity-records. Laat het me weten als je meer hulp nodig hebt.



Model	Average Days to Turn	Total Sales
Model 1	~10	~100
Model 2	~85	~10
Model 3	~10	~50
Model 4	~10	~30
Model 5	~10	~40
Model 6	~10	~60
Model 7	~10	~70
Model 8	~10	~80
Model 9	~10	~90

4

Aanpasbaar en uitbreidbaar voor jouw bedrijf



Aanpasbaar en uitbreidbaar voor jouw bedrijf

Zelfs als je standaardanalysetools gebruikt, blijft personalisatie toch nog mogelijk. Moderne, open, API-gestuurde platforms kunnen worden gecombineerd en uitgebreid, zodat teams analytische bouwstenen kunnen hergebruiken en aanpassen en de oplossingen relevant blijven voor de unieke nuances van hun bedrijf. Door analyses samen te stellen uit modulaire componenten zoals datamodellen, metrische gegevens, visualisaties, werkstromen en zelfs AI-gestuurde inzichten, kan sneller waarde worden gerealiseerd zonder in te leveren op flexibiliteit, wendbaarheid, beveiliging of governance. Deze componenten zijn uitwisselbaar, dus teams kunnen hun oplossingen in de loop van de tijd verder ontwikkelen zonder systemen opnieuw te hoeven opbouwen, nieuwe silo's te maken of bestaande werkstromen te verstoren. Hierdoor wordt het eenvoudiger om intelligentie direct te integreren in de tools, processen en ervaringen waar teams al bekend mee zijn.

Interoperabele analyseplatforms helpen organisaties de waarde van bestaande analyseassets te maximaliseren, of het nu gaat om dashboards, rapporten of bestaande datamodellen. Organisaties kunnen bijvoorbeeld ervaringen met agents bouwen met behulp van betrouwbare data uit andere tools, zoals CRM Analytics of Tableau. Dit betekent dat je vertrouwde datamodellen die je al hebt, kunt hergebruiken, ze kunt verbinden in één geïntegreerd semantisch model, dit kunt verrijken met extra data en analyses in gespreksvorm kunt toepassen op die data. Doordat alles probleemloos samenwerkt op interoperabele platforms, hoeft je niet meer helemaal opnieuw te beginnen en worden ook de levensduur en bruikbaarheid verhoogd van wat je al hebt gebouwd.

Voordeel van een geïntegreerd analyseplatform

- Maximaliseer huidige investeringen: Gebruik bestaande, betrouwbare data uit CRM Analytics of Tableau om ervaringen met agents te bouwen en profiteer van interoperabiliteit om nog meer waarde te halen uit wat je al hebt.
- Innovatie op grote schaal: Breid analyses uit binnen de hele organisatie met combineerbare, geverifieerde analyseassets die je kunt hergebruiken, uitbreiden of integreren in toepassingen van derden.
- Toekomstbestendig: Profiteer van de nieuwste AI-innovaties met vooraf ingebouwde analysefuncties voor Agentforce, terwijl je tegelijkertijd de beste tool voor de taak gebruikt met een uitgebreid, volledig interoperabel portfolio.

Je concurrentievoordeel: doorbreek datasilos met speciaal ontwikkelde analyses en contextuele actie in de stroom

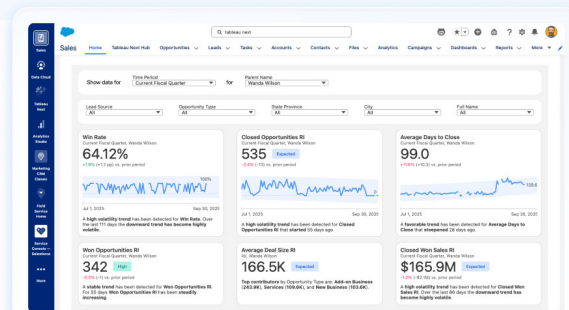
In een wereld waar snelheid en intelligentie bepalen wie voorop loopt en wie achterblijft, ligt het voordeel bij organisaties die data nauwkeurig en effectief kunnen omzetten in actie. Het gaat hier om meer dan alleen sneller kunnen bewegen. Als je in de huidige markt succesvol wilt zijn, moeten beslissingen slim, afgestemd en betrouwbaar zijn. Het oplossen van het datadilemma is daardoor veel meer dan alleen een operationele kwestie: het is een strategische opdracht.

Bedrijven kunnen zelf conflicten en fragmentatie elimineren: ze kunnen data integreren met een vooraf gedefinieerde bedrijfscontext, kant-en-klare oplossingen implementeren, intelligentie direct in de werkworm leveren en oplossingen aanpassen naarmate het bedrijf zich ontwikkelt. Nog belangrijker is dat ze teams en medewerkers voorzien van de informatie die ze nodig hebben om vol vertrouwen en snel te handelen. Een fundament dat is gebouwd voor je bedrijf en meegroeit, resulteert in een organisatie die competitiever, beter afgestemd en wendbaarder is: een organisatie waar beslissingen sneller worden genomen, de uitvoering slimmer is en inzichten meetbare resultaten opleveren.

Ontgrendel waardevolle inzichten in Salesforce met speciaal ontwikkelde analyses, mogelijk gemaakt door Tableau Next.

Leer hoe je soepeler van data naar besluitvorming kunt gaan door Agentic Analytics in te zetten voor krachtigere resultaten in je hele bedrijf.

[Bekijk de webinar](#)





Over Tableau van Salesforce

Tableau is meer dan een Business Intelligence-tool: het is een AI-gestuurd platform dat data omzet in actie. Met een uitgebreide keuze aan mogelijkheden voor Agentic Analytics en generatieve AI helpt Tableau iedereen, in elke branche, om proactief en moeiteloos de juiste inzichten op te doen.

Tableau is gebouwd op een verbonden en aanpasbaar platform en biedt je de volledige vrijheid om je architectuur te kiezen en op te schalen naarmate je AI-strategie verandert. Dankzij de ingebouwde beveiliging, governance en compliance op enterprise-niveau ben je altijd flexibel, terwijl je data altijd veilig en betrouwbaar blijft. Met de steun van het grootste partner-ecosysteem in de branche en een gepassioneerde wereldwijde community helpt Tableau je om je data te gebruiken op manieren die je eerder niet voor mogelijk hield.

Kijk voor meer informatie op www.tableau.com/nl-nl.

