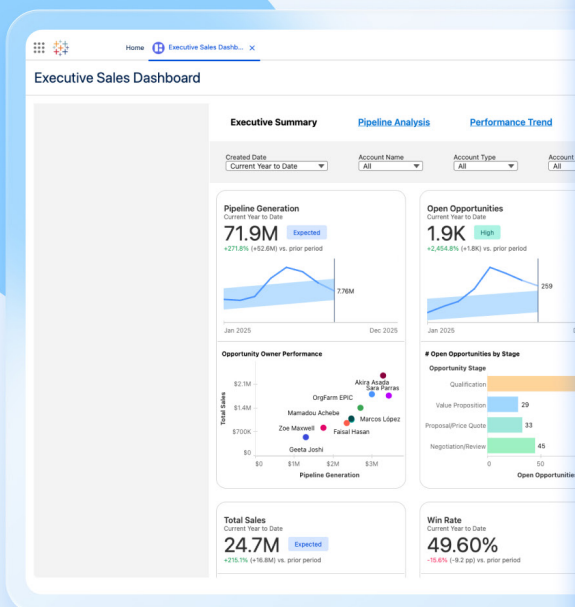


# O dilema dos dados foi resolvido: como os líderes estão revolucionando o CRM com análises

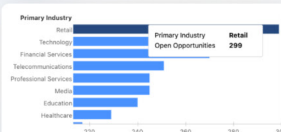
4 maneiras de acelerar seus negócios da informação à ação na era da IA agêntica.



Mostre-me os 5 principais setores classificados por oportunidades em aberto

Aqui estão os 5 principais setores classificados por oportunidades em aberto. Precisa de mais alguma coisa?

- Varejo: 299 oportunidades em aberto
- Tecnologia: 270 oportunidades em aberto
- Serviços financeiros: 270 oportunidades em aberto
- Telecomunicações: 251 oportunidades em aberto
- Mídia: 245 oportunidades em aberto



# Sumário

<b>Introdução:</b> o dilema dos silos de dados.....	<b>03</b>
<b>Capítulo 1:</b> unificação dos dados e incorporação do contexto de negócios.....	<b>05</b>
<b>Capítulo 2:</b> implementação de análises prontas para uso para todas as equipes.....	<b>08</b>
<b>Capítulo 3:</b> entrega de informações acionáveis no fluxo de trabalho .....	<b>11</b>
<b>Capítulo 4:</b> personalização e expansão dos negócios .....	<b>14</b>
<b>Conclusão:</b> vantagem competitiva – como lidar com o problema dos silos de dados usando análises específicas e ações contextuais no fluxo de trabalho.....	<b>16</b>

## O dilema dos silos de dados

Apesar de terem mais dados do que nunca, muitas empresas continuam repletas de dados, mas carentes de informações. O problema não são os dados, mas a capacidade de acessá-los. É muito comum que eles estejam isolados em silos pouco confiáveis e de difícil acesso, fora do fluxo de trabalho. Devido a isso, os líderes não têm as informações necessárias para tomar decisões rápidas e bem fundamentadas.



54%

**dos líderes empresariais não sentem confiança na sua capacidade de encontrar, analisar e interpretar os dados.**

A era da IA agêntica chegou, e líderes de vários setores estão animados com a possibilidade de impulsionar o crescimento e gerar eficiência. No entanto, para muitos deles, essa urgência está em conflito com suas realidades operacionais. A aceleração da IA tem tornado claras as fragilidades ou deficiências da estratégia de dados das empresas, e tem forçado os líderes a modernizar a infraestrutura tecnológica e, em especial, as bases de dados. Sem esse investimento, as organizações não conseguem aproveitar todos os benefícios que a IA oferece.

O isolamento dos dados empresariais não é apenas um problema técnico, mas uma barreira estratégica para o desempenho dos negócios. Quando os líderes não têm acesso em tempo real aos dados necessários, eles são obrigados a recorrer a relatórios antigos e a um planejamento reativo. Com uma base de dados mais sólida, é possível começar a tomar decisões proativas e baseadas em informações que promovem o crescimento.

Esse dilema dos dados resulta em sistemas desconectados, processos ineficientes e muito trabalho manual. Essa situação é inaceitável. À medida que os setores e os mercados se tornam cada vez mais competitivos, o sucesso virá para aqueles que conseguirem tomar decisões rápidas, confiáveis e baseadas em dados.



70%

**dos líderes de dados e análises acreditam que as informações mais valiosas de suas empresas estão na fatia de 19% dos dados empresariais que não são estruturados.**

O dilema dos dados foi resolvido:  
como os líderes estão revolucionando o CRM com análises

## A relevância de informações acionáveis e baseadas em IA



Boas soluções de análise reúnem dados em escala com precisão, confiabilidade e entendimento compartilhado. Isso transforma o caos dos dados nas empresas em um processo que oferece maior controle.

Relatórios, painéis e visualizações não são apenas um bom recurso adicional. Com eles, as equipes podem acompanhar as principais métricas de negócios, entender o desempenho da empresa e atuar de modo proativo. Quando as empresas conseguem entender a situação atual e as possibilidades futuras, elas podem trabalhar com mais eficiência e tomar decisões que realmente geram avanços nos negócios.

Com acesso a informações personalizadas e acionáveis diretamente no fluxo de trabalho, as pessoas certas têm acesso aos dados necessários no momento ideal. E agora, com a aceleração da IA e, em especial, da IA agêntica, há uma mudança na função e no valor das análises. As informações não são mais instantâneos estáticos de um momento no tempo, mas sim dados contextuais dinâmicos e cada vez mais capazes de orientar ou até mesmo iniciar ações.

### O que são as análises agênticas?

As análises agênticas são uma nova categoria de Business Intelligence (BI) que usa agentes de IA para analisar dados de modo sistemático, compartilhar informações de maneira proativa e realizar ações autônomas com intervenção humana limitada. Ao acelerar todas as etapas do fluxo de trabalho que transforma dados em informações e ações, elas permitem que as pessoas trabalhem em colaboração com agentes de IA para substituir processos manuais e demorados por resultados eficientes, automatizados e precisos. Além disso, elas vão além do BI tradicional e permitem que as organizações tomem decisões proativas e realizem ações automatizadas diretamente no fluxo de trabalho.

O dilema dos dados foi resolvido:  
como os líderes estão revolucionando o CRM com análises

# 1

# Unificação dos dados e incorporação do contexto de negócios



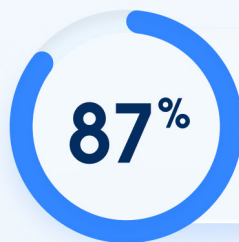
O dilema dos dados foi resolvido:  
como os líderes estão revolucionando o CRM com análises



# Unificação dos dados e incorporação do contexto de negócios

[Entre os líderes de dados e análises, 87%](#) acreditam que dados unificados são essenciais para atender às expectativas dos clientes, além de auxiliar na tomada de decisão interna. No entanto, a maioria das organizações enfrenta dificuldades com sistemas isolados, falta de harmonização de dados e acesso limitado a informações em tempo real. Os analistas passam muito mais tempo no alinhamento desses dados do que na interpretação deles.

As análises e a IA são tão boas quanto os dados que as alimentam. Quando eles não estão unificados, a precisão é prejudicada, as interpretações variam entre as equipes e a confiança diminui. Para ter acesso a informações confiáveis e tomar medidas com base nelas, é necessário ter dados conectados e enriquecidos com um contexto de negócios relevante. Essa é a base central da análise agêntica, dos fluxos de trabalho baseados em IA e da automação. Há muitas maneiras de criar uma base de dados conectada, mas são as plataformas profundamente unificadas que geram o maior valor. Com elas, as organizações podem transformar dados em informações e ações da melhor maneira possível, sem precisar alternar entre ferramentas.



**dos líderes de dados e análises acreditam que os dados unificados são a chave para corresponder às expectativas dos clientes e apoiar a tomada de decisões interna**

Com uma camada de dados unificada, é possível lidar com o problema dos silos e harmonizar as informações, seja qual for a origem ou o formato delas, além de conectar todas as fontes de dados dispersas na organização. Isso inclui dados nos sistemas internos, em diferentes aplicativos da Salesforce, em aplicativos externos, em sistemas de terceiros e nos data lakes e warehouses atuais.

[A tecnologia de federação de dados sem cópias](#) também permite que você acesse e consulte dados sem copiá-los ou migrá-los fisicamente, o que reduz os custos e aumenta a segurança. Depois que os dados estão conectados, harmonizados e seguros, é possível ativá-los em diferentes aplicativos, em fluxos de trabalho ou usando agentes de IA. [Isso transforma sua plataforma de dados passiva em um parceiro inteligente](#) que realiza ações diretamente no fluxo de trabalho. Assim, você pode conversar e interagir com seus dados e eles podem raciocinar, responder e realizar ações contextuais para auxiliar todos os membros da organização.

**Tableau Next:**

## A primeira plataforma de análise agêntica do mundo

O Tableau Next é uma experiência de análise flexível e com foco em APIs que integra a melhor plataforma de análise da categoria ao Agentforce 360, a primeira plataforma de trabalho digital do mundo. Desenvolvido com uma arquitetura composta, com uma camada de dados unificados e semântica confiável, ele fornece informações personalizadas, contextuais e práticas para cada usuário.

O dilema dos dados foi resolvido:  
como os líderes estão revolucionando o CRM com análises



## Incorporação de contexto de negócios aos dados

Ter dados unificados é essencial para adquirir maturidade de dados, mas essa é apenas uma parte da equação. Para torná-los verdadeiramente úteis, você precisa de uma camada de lógica humana e de negócios, a fim de garantir que eles estejam alinhados à sua empresa.

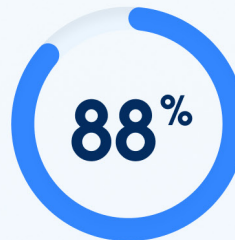
Os modelos semânticos existem exatamente para isso, porque atuam como roteiro para a lógica de negócios. A camada semântica incorpora conhecimento de negócios aos dados para garantir informações consistentes e confiáveis para todas as equipes e atua como a ponte fundamental entre dados brutos e complexos e informações acionáveis. Ao enriquecer os dados com definições padronizadas, é possível criar uma base confiável para a tomada de decisões e para uma experiência de análise agêntica mais aprofundada e útil.

Além disso, com os modelos semânticos predefinidos, você tem uma vantagem significativa. Em vez de passar meses realizando o mapeamento de campos e a definição manual da lógica, eles permitem que você ative os dados da Salesforce de modo instantâneo. Isso acontece porque eles organizam os dados para refletir suas operações de negócios, incluindo relacionamentos predefinidos, campos calculados, métricas e KPIs otimizados para casos de uso comuns em áreas como vendas, atendimento e marketing. Assim, seus dados estão prontos para alimentar análises e experiências baseadas em IA desde o primeiro dia.

Isso é importante porque: 93% dos líderes empresariais afirmam que as informações só são relevantes quando baseadas no contexto dos negócios, e 88% dos líderes de dados e análise concordam que uma base de dados sólida é essencial para ter sucesso com a IA empresarial. Os modelos semânticos ajudam com essas duas questões. Eles oferecem estrutura, significado e consistência para cada informação.



**dos líderes empresariais dizem que as informações só são relevantes quando ancoradas no contexto comercial.**



**dos líderes de dados e análises concordam que uma base de dados robusta é essencial para o sucesso da IA empresarial.**

**Modelo semântico do Customer 360:**

### Projetado com foco em IA

O modelo semântico do Customer 360 da Salesforce é um exemplo projetado sob medida. Ele tem uma base unificada, criada a partir de definições padronizadas entre nuvens, que gera uma fonte confiável e consistente para toda a empresa e fornece aos agentes de IA o contexto necessário para gerar informações relevantes e precisas. Como esses modelos podem ser estendidos para refletir processos de negócios exclusivos, as equipes têm acesso oportuno aos dados relevantes, alinhados às operações reais da empresa.

O dilema dos dados foi resolvido:  
como os líderes estão revolucionando o CRM com análises



# 2

## Implementação de análises prontas para uso para todas as equipes



O dilema dos dados foi resolvido:  
como os líderes estão revolucionando o CRM com análises

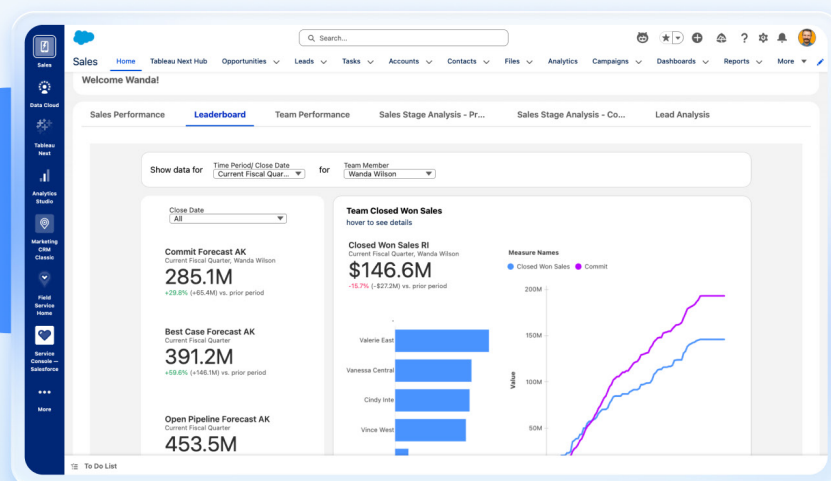
# Implementação de análises prontas para uso para todas as equipes

É comum que as organizações pensem em criar a própria solução de análise para atender a necessidades exclusivas, mas isso traz grandes obstáculos. Mesmo com dados limpos, projetos de análise personalizados exigem muito tempo e recursos especializados. Em geral, o resultado são soluções com implementação lenta e dificuldade de escalonamento.

As análises projetadas sob medida e prontas para uso oferecem um caminho mais inteligente. Com os modelos semânticos predefinidos, você garante informações consistentes e alinhadas ao contexto de negócios e começa a usar a solução com mais rapidez para gerar valor imediato. Nessa abordagem, você tem um ponto de partida confiável e governado que se expande de acordo com seus negócios, fornecendo os resultados necessários hoje e a flexibilidade de personalização e expansão para suas necessidades específicas do futuro.

Ao escolher essa abordagem pronta para uso, você supera os obstáculos mais comuns enfrentados pelas equipes, proporcionando:

- ✓ **Um início rápido com uma solução comprovada e respeitada pelo setor.** Como métricas, painéis, visualizações e modelos semânticos já vêm prontos para uso desde o início, você acelera o ROI.
- ✓ **Integração da lógica de negócios e de práticas recomendadas.** Como KPIs padrão, fluxos de trabalho comprovados, relacionamentos predefinidos e métricas comuns já estão configurados, você elimina os papites e disputas internas que muitas vezes ocorrem quando as equipes tentam criar tudo sozinhas.
- ✓ **Uma base única e unificada.** Um modelo de dados unificado garante que todas as equipes calculem as métricas da mesma maneira. Isso promove consistência e confiança.
- ✓ **Prontidão para IA.** As soluções de análise prontas para uso já estão otimizadas para agentes de IA, modelos preditivos e automação de melhores ações recomendadas. Assim, as equipes têm acesso a informações baseadas em IA com mais rapidez, sem um grande esforço de engenharia de dados.
- ✓ **Personalização conforme necessário.** As soluções prontas para uso não impedem a personalização, elas a tornam mais rápida. As equipes podem facilmente estender painéis ou adicionar KPIs personalizados e análises especializadas ao usar uma base confiável e unificada.



O dilema dos dados foi resolvido:  
como os líderes estão revolucionando o CRM com análises



# Marketing mais inteligente, vendas mais eficientes e atendimento de alto nível

Em resumo, uma abordagem de análise pronta para uso elimina os atrasos e contratempos associados à criação de painéis e métricas. Ela também fornece às equipes acesso imediato a informações alinhadas à função ou ao setor específico. Equipes diferentes têm atividades diárias diferentes, mas todas compartilham algo em comum: estão sobrecarregadas com dados desconectados e com suporte de análise insuficiente. Com isso, elas não têm acesso em tempo real às informações necessárias para serem proativas e produtivas. As equipes de vendas perdem horas com buscas em painéis, as equipes de atendimento carecem de uma visão unificada dos clientes e das operações, e as equipes de marketing têm dificuldade para entender o desempenho entre os canais. Sem dados organizados e contextualizados, os membros da sua organização precisam recorrer a relatórios desatualizados ou ao instinto.

As plataformas de análise modernas resolvem esses desafios com modelos semânticos projetados sob medida, aplicativos prontos para usos específicos em funções ou setores definidos e recomendações confiáveis baseadas em IA. Com essas ferramentas, as equipes têm acesso às informações necessárias para identificar tendências, detectar riscos e agir de modo proativo. A visibilidade em tempo real, as ações guiadas e as análises incorporadas para cada função também ajudam as equipes a priorizar o trabalho correto, aproveitar as oportunidades certas e colaborar de modo ideal para garantir um acesso mais rápido às informações e uma tomada de decisão mais segura e baseada em dados.

## Destaque para aplicativos de análise projetados sob medida

A tecnologia do Tableau Next é usada em um portfólio de [aplicativos de análise projetados sob medida](#) especificamente para ajudar equipes de vendas, atendimento e marketing a extrair valor imediato dos dados. Os [aplicativos do Tableau Next para Salesforce](#) têm a tecnologia dos modelos semânticos otimizados que definem antecipadamente os KPIs, relacionamentos e lógica corretos.

	Valor comercial	Análises pré-configuradas
Equipe	<p><b>Vendas e receita</b></p> <p>Expanda a receita e melhore a precisão das previsões com visibilidade do estado do pipeline, desempenho e progresso dos acordos. Os líderes de vendas podem orientar representantes, priorizar acordos de alto impacto e otimizar o ciclo de vida do produto ao dinheiro no preço, assinaturas, gestão de logística e cobrança.</p> <p><b>Serviço e serviço de campo</b></p> <p>Melhore a impressão do cliente, CSAT e o planejamento de capacidade com dados unificados do desempenho do serviço. Os líderes resolvem as questões mais rápidas com uma visão unificada dos casos, agentes e IA, enquanto as equipes de serviço de campo alocam recursos usando informações operacionais.</p> <p><b>Marketing</b></p> <p>Atribua o ROI de marketing com uma visão unificada do desempenho entre canais e dados de atribuição.</p> <p><b>Agentes, dados e integração</b></p> <p>Tenha visibilidade da adoção de agentes, seus estados e usos em toda a organização. As equipes monitoram produtos baseados em consumo, preveem o uso de crédito e otimizam o desempenho das APIs e seus tempos de resposta para dar suporte a operações integradas.</p>	<p><b>Vendas:</b> tabela de classificação, tendências de vendas, desempenho da equipe, atividades da equipe, análise de lead, análise de estágio da venda</p> <p><b>Receita:</b> preço, receita de assinaturas, pedidos, cobranças</p> <p><b>Serviço:</b> casos, satisfação dos casos, análises de agente de serviço, omnicanal, conhecimento, desempenho de agente humano</p> <p><b>Serviço de campo:</b> inteligência de serviço de campo, central de operações, planejamento de capacidade</p> <p>Atribuição, desempenho do canal, gasto com mídia, desempenho do conteúdo, desempenho do marketing e campanhas</p> <p><b>Agente:</b> análises de agentes e pontuação do estado do agente</p> <p><b>Dados:</b> visão geral do consumo e explorador do consumo</p> <p><b>Integração:</b> desempenho de API e tempo de resposta de API</p>
Setor	<p><b>Ciências da vida</b></p> <p>Melhore os resultados dos pacientes e reduza a rotatividade rastreando tendências de engajamento e resultados relatados pelos pacientes. As equipes de atendimento podem identificar onde os pacientes precisam de suporte adicional e tomar decisões informadas em toda a jornada de cuidado.</p> <p><b>Serviços financeiros</b></p> <p>Expanda os portfólios de clientes com uma visão do cliente unificada. Os assessores podem se informar quanto ao risco de rotatividade, oportunidades de crescimento e ações quase ideais na gestão de patrimônio e serviços bancários de varejo para apoiar decisões informadas e definição de prioridades.</p> <p><b>Manufatura e automobilístico</b></p> <p>Impulsione os resultados comerciais rastreando KPIs essenciais nas operações automotivas e de manufatura. Os líderes monitoram o estado dos negócios, vendas e desempenho de preços para revelar informações que levam a decisões mais rápidas e confiantes.</p>	<p>Engajamento do paciente, pagador e beneficiários</p> <p><b>Gestão de patrimônio:</b> risco de rotatividade do cliente, probabilidade de adicionar bens.</p> <p><b>Serviços bancários de varejo:</b> clientes, atividades, painel de aquisição de clientes, painel de encaminhamentos, gestão de filial e painéis de análise de registro relacionado a filial</p> <p><b>Manufatura:</b> informações e estado da conta, desempenho do produto, informações de acordo de vendas e preços, análise de espaço em branco</p> <p><b>Automobilístico:</b> portfólio do veículo, informações de garantia, ordens de trabalho ativas</p>

O dilema dos dados foi resolvido:  
como os líderes estão revolucionando o CRM com análises

# 3

## Entrega de informações acionáveis no fluxo de trabalho


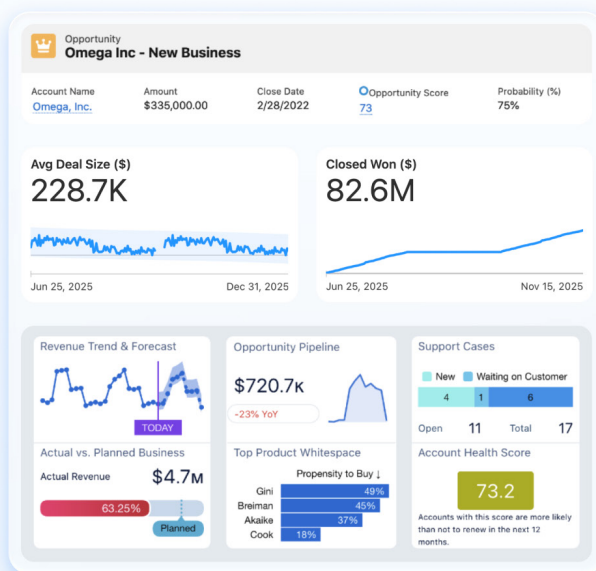


O dilema dos dados foi resolvido:  
como os líderes estão revolucionando o CRM com análises

# Entrega de informações acionáveis no fluxo de trabalho

Você pode ter a melhor solução de análise do mundo, mas isso não importa se as informações nunca chegam às equipes e aos colaboradores. Se você não conseguir apresentar essas informações de modo alinhado ao trabalho das pessoas, elas serão perdidas. Por outro lado, uma solução de análise com tecnologia de IA capaz de incorporar análises agênticas diretamente no fluxo de trabalho das pessoas transforma dados brutos em informações acionáveis exatamente onde e quando as equipes precisam para tomar decisões. Isso substitui os relatórios manuais, a busca por dados e o planejamento reativo por informações contextuais e específicas para cada função, que fornecem às organizações dados melhores, possibilidade de ações mais precisas e informações consistentes e confiáveis.

As equipes perdem muito tempo com a alternância entre sistemas e a busca de dados. Com a análise incorporada, os dados vêm até você. Imagine compartilhar métricas em tempo real, conferir painéis, fazer perguntas a agentes e receber respostas precisas imediatamente onde você já está trabalhando. As análises incorporadas ajudam todos na sua organização, de representantes a gerentes e executivos, a acessar informações personalizadas e sob medida que aumentam a eficiência, melhoram a tomada de decisão e otimizam o desempenho individual e das equipes.



**94%**

**dos líderes empresariais acreditam que seu desempenho seria melhor se pudessem acessar os dados diretamente nos programas/aplicativos em que trabalham.**

## Informações no fluxo de trabalho



O dilema dos dados foi resolvido:  
como os líderes estão revolucionando o CRM com análises



## Acessar informações acionáveis em cada conversa

A capacidade de incorporar análises onde as equipes já estão trabalhando é um divisor de águas. A unificação de conversas e análises dá aos usuários a capacidade de visualizar, acessar, interagir e compartilhar KPIs, métricas e painéis diretamente no fluxo de trabalho, seja no computador ou no celular, para manter todos alinhados. Com a exploração de informações contextuais mais profundas, é mais fácil acompanhar o engajamento, promover a colaboração entre equipes e usar informações para acelerar a tomada de decisão.

Os usuários podem fazer perguntas em linguagem natural como “detalhe as vendas por categoria de produto” e o agente de IA busca os dados por meio da camada semântica, faz a formatação e apresenta informações acionáveis de modo instantâneo.

A resposta abrangente do agente é fundamentada na precisão e projetada para promover ação imediata. Isso acelera a tomada de decisão porque permite que você tenha acesso, compartilhe e realize ações com base em informações, onde quer que esteja trabalhando, seja no Slack, no Salesforce, no Tableau Next ou em qualquer outro aplicativo da sua escolha.

### Como as análises agênticas aceleram a tomada de decisão

- ✓ **Processamento agêntico:** resume dados, realiza cálculos e gera informações em linguagem natural para tornar a inteligência verdadeiramente acionável em todos os fluxos de trabalho.
- ✓ **Ação incorporada:** painéis e visualizações são adaptados a casos de uso específicos e integram links externos e ações padrão do Salesforce para permitir que os usuários deem o próximo passo diretamente onde as informações foram fornecidas.



O dilema dos dados foi resolvido:  
como os líderes estão revolucionando o CRM com análises

# 4

## Personalização e expansão dos negócio



# Personalização e expansão dos negócios

Usar análises prontas para uso não significa abrir mão da personalização. As plataformas modernas, abertas e com foco em APIs são projetadas para serem compostas e extensíveis, a fim de permitir que as equipes reutilizem e personalizem os componentes da análise para que as soluções permaneçam relevantes para as nuances exclusivas dos negócios. Ao compor as análises com base em componentes modulares como modelos de dados, métricas, visualizações, fluxos de trabalho e até mesmo informações baseadas em IA, você acelera o ROI sem sacrificar a flexibilidade, a agilidade, a segurança ou a governança. Como esses componentes são interoperáveis, as equipes podem desenvolver suas soluções ao longo do tempo sem precisar recriar sistemas, criar silos ou interromper fluxos de trabalho atuais. Isso facilita a incorporação da inteligência diretamente nas ferramentas, nos processos e nas experiências já usadas pelas equipes.

As plataformas de análise interoperáveis ajudam as organizações a maximizar o valor dos ativos de análise que elas já têm, sejam eles painéis, relatórios ou modelos de dados atuais. Por exemplo, as organizações podem criar experiências agênticas usando dados confiáveis de outras ferramentas, como o CRM Analytics ou o Tableau. Isso significa que você pode reutilizar seus modelos de dados confiáveis, conectá-los em um único modelo semântico unificado, enriquecê-lo com outras informações e ter acesso a análises de conversação sobre eles. Ao garantir que tudo funcione em conjunto de modo ideal, as plataformas interoperáveis evitam que você precise começar do zero e aumentam a vida útil e a utilidade do que você já criou.

## A vantagem da plataforma de análise unificada

- Maximização dos investimentos atuais: aproveite a interoperabilidade para usar os dados confiáveis do CRM Analytics ou do Tableau para criar experiências agênticas e gerar ainda mais valor com o que você já tem.
- Escalonamento da inovação: forneça análises a toda a empresa com ativos de análise compostos e verificados que você pode reutilizar, estender ou incorporar em aplicativos de terceiros.
- Preparo para o futuro: aproveite as mais recentes inovações em IA com habilidades de análise predefinidas para o Agentforce e use a melhor ferramenta para cada tarefa com um portfólio abrangente e totalmente interoperável.

O dilema dos dados foi resolvido:  
como os líderes estão revolucionando o CRM com análises



# Vantagem competitiva – como lidar com o problema dos silos de dados usando análises específicas e ações contextuais no fluxo de trabalho

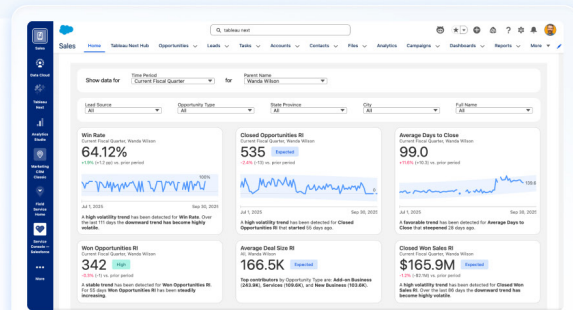
Em um mundo onde velocidade e inteligência determinam quem lidera e quem fica para trás, as organizações que têm sucesso são aquelas que conseguem transformar dados em ação, com precisão e eficácia. Para isso, não basta acelerar sua tomada de decisão. Ela também precisa ser inteligente, alinhada e confiável. Lidar com o dilema dos dados requer muito mais do que apenas uma correção operacional: isso é um imperativo estratégico.

As empresas precisam eliminar os atritos e a fragmentação. Para isso, precisam unificar dados com contexto de negócios predefinido, implementar soluções prontas para uso, fornecer inteligência diretamente no fluxo de trabalho e permitir a personalização de soluções de acordo com o crescimento dos negócios. Mais importante ainda, elas devem fornecer às equipes e aos colaboradores as informações necessárias para agir com confiança e rapidez. Sua organização se torna mais competitiva, mais alinhada e mais ágil com uma base adequada para os negócios e que é escalonada com eles, e pode promover decisões mais rápidas, execuções mais inteligentes e informações com impacto mensurável.

## Libere informações em todo o Salesforce com análises desenvolvidas com propósito impulsionadas pelo Tableau Next

Aprenda a remover os obstáculos entre os dados e as decisões aproveitando as análises agênticas para ter resultados turbinados em toda a sua empresa.

[Assista ao webinar](#)





### **Sobre o Tableau da Salesforce**

O Tableau é muito mais do que uma simples ferramenta de Business Intelligence. Ele é uma plataforma com tecnologia de IA que transforma dados em ação. Com um conjunto de recursos de análise agêntica e IA generativa, ele ajuda todas as pessoas de todos os setores a ter acesso a informações relevantes de modo proativo e simplificado.

Criado com base em uma plataforma conectada e adaptável, ele permite que você escolha sua arquitetura preferencial e faça o escalonamento de acordo com a evolução da sua estratégia de IA. Com a integração de segurança, governança e conformidade de nível empresarial, você pode tomar decisões com rapidez e manter a confiabilidade e a segurança dos seus dados. Com o apoio do maior ecossistema de parceiros do setor e de uma comunidade global apaixonada, o Tableau ajuda você a ter acesso a possibilidades infinitas com seus dados.

Para saber mais, acesse [www.tableau.com/pt-br](http://www.tableau.com/pt-br).

