

# BI 내장 시 고려해야 할 7가지 기준

'구축 또는 구매'를 고려 중인 소프트웨어  
기업을 위한 실무 가이드

Tri Tu  
BI 내장 컨설팅 관리자

귀사의 애플리케이션은 고객이 문제를 해결할 수 있도록 지원합니다. 따라서 고객의 비즈니스 운영, 문제 해결, 전략적 결정에서 담당하는 역할에 큰 자부심을 가질 것입니다.

그러나 귀사는 매출이 감소하고 있다는 영업 직원들의 보고서를 접할 수도 있습니다. 이것은 애플리케이션이 잘못되어서가 아닙니다. 이는 고객들이 애플리케이션 데이터를 사용하는 방식에 문제가 있기 때문입니다. 귀사의 경쟁자는 새로운 최첨단 시각적 분석을 출시합니다. 그들은 이러한 시각적 분석을 데이터 시각화, 보고 또는 대시보드라고 하겠지만 눈에 띄는 특징은 그럴듯한 UI와 색상입니다. 겉치레에 불과한 새 분석은 유용하지 않을뿐더러 흥분은 금세 사라지기 마련입니다. 어쩌면 그들의 새 디스플레이가 정말로 유용하고 빠를 수도 있을 것입니다. 오래되고, 느리고, 제한된 분석과 보고서로 어떻게 영업 직원들이 경쟁에서 승리할 수 있을까요?

새로운 솔루션을 구축할 것인지 혹은 구매할 것인지 선택하는 것에 비하면 새로운 시각적 분석, 대시보드, 보고서의 추가 여부에 대한 결정은 간단합니다. 개별 소프트웨어 공급업체들은 이러한 선택에 항상 직면하게 되며, 물론 이 선택에는 오랜 기준이 있습니다.

그러나 시각적 분석 및 비즈니스 인텔리전스 내장과 관련된 기존의 기준은 없습니다. 이에 따른 의사 결정은 위험성이 크며 또한 빠르게 변화하고 있습니다. 이러한 의사 결정이 제대로 이루어지면 귀사가 공급하는 소프트웨어를 바탕으로 고객들은 시각적 분석을 통해 생산적인 대화를 나눌 수 있습니다. 그렇지 않으면 시각적 디스플레이는 회사에 나쁜 영향을 미치게 되며 제대로 운영될 수 없습니다.

'구매 또는 구축' 문제에 대한 명확한 답은 없지만, 실제로 내용을 잘 알고 결정을 내릴 수 있도록 하는 7 가지 기준이 있습니다. 이 백서에서는 각 기준에 대해 살펴보고 평가합니다.

1. 최종 사용자가 사용하여 혜택을 누릴 수 있는 강력한 시각적 분석과 대시보드, 보고서를 제공합니다.
2. 시장 출시 기간 단축 - 개발 속도가 핵심입니다.
3. 배포가 쉬운 솔루션을 공급합니다.
4. 회사의 분야별 전문성을 활용합니다.
5. 플랫폼에 손쉽게 통합할 수 있는 방법을 찾습니다.
6. ETL이 필요없는 데이터 호환성을 보장합니다.
7. 재정 투입 대비 혜택을 비교합니다.

# 1. 최종 사용자가 사용하여 혜택을 누릴 수 있는 강력한 시각적 분석과 대시보드, 보고서를 제공합니다.

귀사의 새로운 소프트웨어 버전이 베일을 벗고 모습을 드러내는 순간을 상상해 보십시오. 고객들은 애플리케이션을 열고 새로운 시각적 분석, 대시보드, 보고서에서 유용한 데이터를 파악합니다. 고객들은 자신이 보는 것에 대해 어떻게 느끼고 어떻게 생각할까요?

귀사는 고객들이 새로운 가치를 발견할 수 있기를 원합니다. 귀사의 제품에서 효과적이며 멋진 분석 결과를 얻을 수 있기를 원합니다. 또한 데이터 외에도 여타 경쟁업체들에 비해 귀사의 선도적 리더십을 증명하기를 원합니다.

만약 귀사의 분석 인터페이스가 구식이고 부적절하다면, 아무도 귀사의 애플리케이션이 가진 힘을 알아보지 못할 것입니다. 귀사의 제품으로 얻을 수 있는 통찰력과 가치는 묻혀지게 됩니다. 고객들은 공정성 여부를 떠나 디스플레이를 기준으로 데이터를 판단하곤 합니다.

올바른 디스플레이는 정말로 강력한 툴입니다. 유용한 분석 툴은 단순한 보고서 작성기나 차트 빌더 그 이상의 역할을 합니다. 이는 인지 심리학과 유용성의 입증된 법칙에 기반하고 있으며, 매우 간단하므로 별다른 방해 요소 없이 데이터 스토리를 전달할 수 있고, 즉시 어떤 질문에도 답할 수 있을 만큼 유연합니다. 이 모든 것들은 결국 하나의 경험으로 귀결됩니다. "대단합니다."

이 말은 효과가 입증되었다는 의미이며 대단하다는 표현 하나로 이 모든 것들을 설명할 수 있습니다. 이러한 제품을 접하는 사람들은 수동적이지 않습니다. 행과 열 속의 숫자들을 설명할 필요도 없습니다. 그 대신 말해야 할 것들이 있습니다. 보기에 멋진 것. 내가 필요할 것을 할 수 있게 해 주는 것. 영업 상담의 기폭제가 되어 주는 것. 회의에서 내가 필요로 하는 멋진 차트. 이러한 기능을 사용하면 사람들을 설득할 수 있습니다. 대단하군요, 데이터의 이 뷰는 멋집니다. 제가 필요로 하던 바로 그것이에요.

'대단하다'는 것은 구축이 아니라 구매를 위한 훌륭한 이유가 됩니다. 기업은 훌륭한 시각적 디스플레이를 위하여 분석 애플리케이션 개발에 수년간을 투자하여야 합니다. 귀사의 팀은 시간을 낭비할 필요가 없습니다.

이 '대단함'은 그 자체로 완성되는 것이 아닙니다. 대응력이 높고 확장 가능한 애플리케이션만이 진화하는 고객 요구에 따라 빠르게 적응할 수 있습니다. 고객들이 새로운 질문을 갖거나, 데이터를 활용할 다른 방법을 찾거나, 데이터에서 더 많은 것을 얻기 위해 대시보드에 수정을 가하고자 할 때, 사내 애플리케이션과는 달리 오랜 경험만이 이 모든 것에 대처할 수 있습니다.

수정에 직면한 사내 개발팀에게는 분석 디스플레이를 처음 선보인 것이 마치 어제 일처럼 느껴질 것입니다. 그들은 핵심 애플리케이션을 발전시키는 대신 변경하거나 전반적으로 점검해야 합니다. 아니면 분석을 일단 뒤로 미루겠습니까? 반면 귀사에서 유연한 애플리케이션을 구매했다면, 귀사의 팀은 지속적으로 변화하는 고객의 요구에 따라 손쉽게 조정할 수 있습니다.

변화의 흐름에 저항할 때는 주의해야 합니다. 사용자들은 쿼리가 제한되는 경우 이를 알 수 있으며 실망하게 됩니다. 데이터 분석가들은 분석 소프트웨어가 질문의 흐름에서 데이터가 스스로 응답할 때 비로소 만족하게 됩니다.

## 2. 제품 출시 소요시간 단축 - 개발 속도가 핵심입니다.

필수 요건 중 하나는 매우 명확합니다. 개발 및 배포 속도가 빨라야 한다는 것입니다. 지연이 발생하면 경쟁자들은 쾌재를 부를 것이고 고객들은 실망하게 됩니다. 시장에 제품을 얼마나 빨리 출시하고자 하는지 스스로 질문을 던져보십시오.

사내 개발을 택하시겠습니까? 그렇지 않으면 구매하시겠습니까? 사내 개발을 고려할 때 불가피한 질문은 "기다릴 가치가 있는가?"에 관한 것입니다.

분석 대시보드와 보고서에 대해 가장 흔하게 범하는 오류 중 하나는 주말 동안 순식간에 개발을 끝낼 수 있다고 생각하는 것입니다. 흔히 소프트웨어 엔지니어는 금요일 오후에 "별 것 아니야" 라는 말을 남기고, 월요일 아침에는 엉망이 된 일을 가지고 복귀합니다. 사실, 사용자 친화적인 내장 분석과 데이터 시각화, 대시보드 및 BI 솔루션의 디자인과 구축, 실행은 매우 까다로운 작업입니다.

숨은 비용도 만만치 않습니다. 이런 문제들은 시간이 지나면서 더욱 쌓여만 갑니다. 제품 관리자가 요청한 사양과 큰 격차가 발생합니다. 그리고 제품 관리자는 쉬운 코딩을 위한 사소한 타협점들을 찾아내고 이를 거부합니다. 엔지니어는 다른 종류의 쿼리 요청에 "이 애플리케이션은 그런 용도가 아닙니다." 라는 말로 답합니다. 요구 사항은 지속적으로 변화합니다. 사양과 프로토타입, 회의와 이메일로 이루어진 일련의 논의 끝에 요구 사항과 구현 기능 사이의 차이에 대해 신제품에서 모두가 감수할 수 있는 수준으로 타협하게 됩니다. 원래 목표에 근접하는 것은 힘든 일입니다.

BI 및 시각적 분석에 깊은 이해가 없는 팀이 마구잡이로 개발하게 되면 비용과 혼란, 근심을 초래할 수 있습니다. 시각적 분석을 잘 알고 있는 사내 엔지니어들이 확보된 경우라면 사내 개발이 올바른 선택이 될 수 있을 것입니다. 그러나 사내에 그러한 엔지니어가 있는 회사들은 거의 없습니다.

또한 지적 재산권 문제는 어떻게 해결해야 할까요? 일부 독립 소프트웨어 벤더(ISV)는 지적 재산권(IP) 소유를 위해 개발 비용을 부담하고자 합니다. 이는 신중하게 생각해 볼 문제입니다. IP의 가치는 얼마나 될까요? 귀사의 팀이 개발하는 제품의 가치는 그 모든 비용을 부담하고도 남을 만큼 오래 지속되고 뛰어난 경쟁력을 지니고 있습니까?

최상의 방법은 빠르게 진화하는 분석 및 데이터 시각화 분야에서 오랜 경험을 쌓은 전문 공급업체와 파트너가 되는 것입니다. 유연하면서도 경쟁력 있는 분석 솔루션은 다년간의 연구 및 개발을 요하는 작업입니다.

### 3. 배포가 쉬운 솔루션을 공급합니다.

배포가 용이합니까? 또는 포장에 '조립이 필요함'이라고 쓰여진 선물 상자처럼, 구매 후에도 데이터 맞춤과 디스플레이 디자인으로 구현에 어려움을 겪고 계십니까?

데이터에 연결하는 것 자체도 문제가 될 수 있습니다. 사내에서 만들어진 애플리케이션은 실제 환경의 데이터와 연동되지 않을 수도 있습니다. 어떤 고객들이 귀사를 위해 기꺼이 베타 테스트에 참여할까요?

물론 구매한 애플리케이션 자체에도 문제가 있을 수 있습니다. 구매하실 경우에는 반드시 해당 솔루션이 재호스팅이나 데이터 이동, 데이터 구조 변경, 스타 스키마 및 특수 분석 데이터베이스 등을 필요로 하지 않는다는 것을 확인하십시오. 사실상 모든 규모 또는 유형의 데이터베이스에서 데이터를 가져올 수 있는 솔루션을 찾아야 합니다. 솔루션이 귀사의 인프라와 손쉽게 통합되는지 확인하십시오. 이는 내장형 또는 독립형 옵션 여부나, 클라이언트 컴퓨터에 자체 HDD가 있는지 여부와 상관없이 해당됩니다. 소프트웨어가 귀사 솔루션의 일부로 바로 실행 가능한지 확인하십시오. 귀사나 귀사의 고객들이 솔루션을 제한 없이 쉽게 배포할 수 있어야 합니다.

### 4. 회사의 분야별 전문성을 활용합니다.

사람들은 식료품점에서 장을 보고, 정비사에게 자동차 정비를 맡기고, 헤어 디자이너에게 머리를 맡깁니다. 현대 사회에서 모든 비즈니스는 고유한 전문성을 지니고 있습니다. 가장 좋은 것을 선택해야 한다면, 귀하는 최신 지식과 적당한 가격을 갖춘 전문가를 찾아갈 것입니다. 귀사의 고객들이 귀사를 선택하는 이유 또한 그렇지 않을까요?

귀사의 소프트웨어 전문 분야가 회계 및 재무 데이터 관리라고 가정해 보십시오. 이를 개발하는 것은 간단한 문제가 아닙니다. 반대로 귀사의 직원들은 이 특정 분야의 소프트웨어 개발을 위해 매일 일하고 있으며 다년간 매진해 왔습니다. 귀하는 그 제품에 자부심을 가질 것이며 이는 매우 당연합니다.

그러던 중, 귀하는 그들에게 전문가용 BI 분석 및 데이터 시각화 소프트웨어를 제작하라고 합니다. 엔지니어들이 "문제 없습니다."라고 말한다 해도 이는 현실성이 떨어집니다.

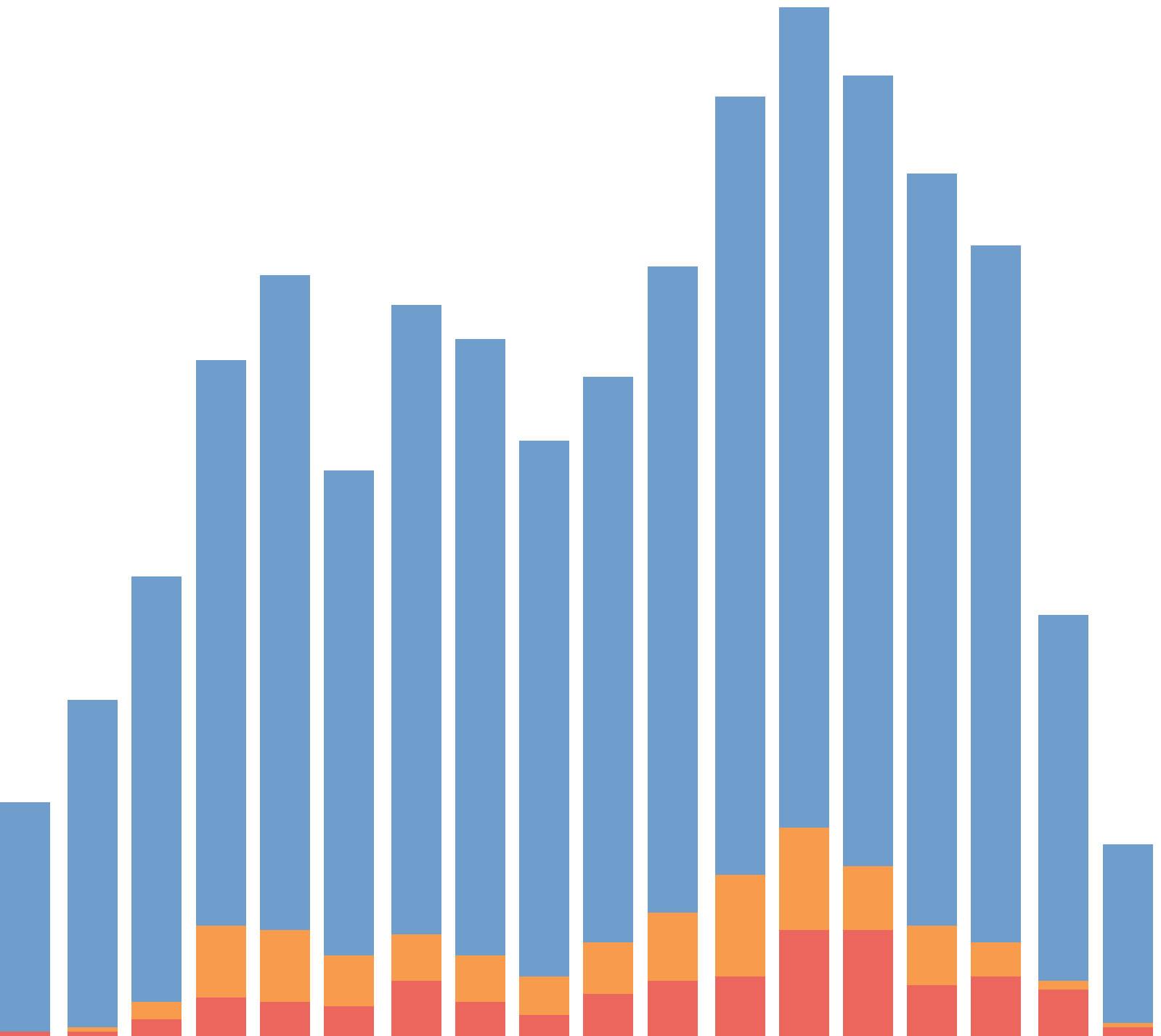
이 사례의 경우, 더욱 큰 가치는 고객들을 대면하는 다른 직원들에게서 나옵니다. 그들은 고객들이 가장 유용하다고 느끼는 데이터 디스플레이를 생생하게 그릴 수 있으며, 이를 만들어내고자 합니다. 이 직원들은 귀사의 고객들과 귀사가 제공하는 데이터를 고객들이 어떻게 사용하는지 알고 있으므로, 올바른 분석 디스플레이를 만들 수 있습니다.

이는 귀사가 가진 고유의 전문성이 스스로 빛을 발하는 순간입니다. 고객을 대면하는 직원들은 그들이 가장 잘 아는 것에 초점을 맞출 수 있습니다. 그리고 소프트웨어 엔지니어들은 핵심 애플리케이션 개선에만 집중할 수 있습니다.

“

"Tableau는 그들이 최고인 분야의 일을  
했고, 이를 바탕으로 우리는 우리가  
최고인 분야의 일을 해냈습니다."

- ANKUR JETHI, 수석 개발자



## 5. 플랫폼에 손쉽게 통합할 수 있는 방법을 찾습니다.

결국 구축 또는 구매 중 어떤 선택을 하든, 귀사는 고객들이 원하는 방식으로 작동하는 소프트웨어를 원할 것입니다. 즉, 로그인, 핵심 애플리케이션과의 상호 작용, UI에 불편함이 없이 사용자들이 원하는 대로 툴을 즉시 사용할 수 있어야 합니다.

완성도 높은 애플리케이션은 간단 명료합니다. 이는 API나 SDK 없이도 원래 일부인 것처럼 핵심 애플리케이션에 자연스럽게 통합됩니다. 마치 YouTube 동영상을 블로그에 삽입하는 것과 마찬가지로, 엔지니어가 코드에 하나의 URL을 넣는 순간 작동하기 시작합니다. 이때부터 분석 애플리케이션은 호스트와 유연하게 상호 작용합니다.

사용자들이 업무를 공유해야 하는 경우, 완성도 높은 툴을 사용하면 일반적으로 필요한 모든 형식으로 손쉽게 액세스할 수 있습니다. 이러한 형식에는 PDF, 웹 문서, PowerPoint 또는 간단하게 복사 및 붙여넣기가 가능한 JPEG 등이 있습니다.

## 6. ETL이 필요없는 데이터 호환성을 보장합니다.

고객들이 귀사의 데이터를 읽고 즉시 분석하는 것이 가능합니까? 아니면 데이터를 처리하기 위해 기술 직원을 기다려야 합니까? 이로 인한 문제는 기술 직원의 시간을 크게 낭비하게 만들고, 사용자에게는 커다란 부담이 됩니다.

갑자기 사용자들은 통제력을 잃은 것처럼 느끼게 됩니다. 그들은 결국 그렇게 기다릴 필요가 없다고 느끼면서도 업무를 중지하고 지원을 요청한 채 대기하여야 합니다. 소프트웨어가 종류와 관계없이 모든 데이터를 읽을 수 없는 이유는 무엇일까요?

이러한 문제는 데이터 마트를 새로 고침할 때처럼 데이터 변환이 일상적으로 수행되는 경우에도 발생합니다. 분명한 것은 불일치가 있다는 점입니다. 프로세스 중에 실시간 트랜잭션 기록과 변환 데이터 간에 차이가 발생하여 사용자들은 혼란스러울 수 있습니다. 한 사용자는 다른 사용자에게 묻습니다. "여기 X가 있고 저기 Y가 있다는데요. 뭐가 맞는 거죠?" 여기에서 혼란, 불편함 등의 문제가 따르며 서로를 탓하게 됩니다.

따라서 내장 분석 소프트웨어가 변환이나 고유한 서식 지정, 지연 없이 애플리케이션 데이터를 기본적으로 읽을 수 있는지 확인하는 것이 매우 중요합니다. 데이터 읽기는 기본적으로 비즈니스 거래의 최신 분석에 즉시 사용할 수 있어야 합니다. 모든 데이터를 읽을 수 있는 분석 툴은 사용자들이 하고자 하는 모든 것을 할 수 있도록 해 줍니다.

## 7. 재정 투입 대비 혜택을 비교합니다.

수익을 극대화하려면 어디에 투자해야 할까요? 이 기준에 따르는 것은 일반적인 결정입니다. 여기에는 여러 요인이 있습니다. 먼저, 일반적으로 7~8년에 이르는 소프트웨어 생명 주기 전체에 걸쳐 직접 및 간접 비용을 계산합니다.

분석 애플리케이션을 사내에서 개발할 경우, 시작 첫 날부터 고객 대면 전문가에게 소요되는 기회 비용이 발생합니다. 그들은 잘 알지 못하는 소프트웨어 분야에 관해 자세하게 구상하고 설명하여야 합니다. 게다가 그들은 엔지니어들이 새로운 대체 또는 타협 방안을 찾아야 하는 경우 반복적으로 다시 구상하고 설명해야 합니다. 이 기회 비용은 친숙하지 않은 작업과 친숙한 작업 간에 가치를 비교한 값입니다.

이를 비교해 보면, 전문가들은 그들이 정말 원하는 것을 직접 통제할 수 있을 때 더 높은 가치를 창출해 냅니다. 올바르게 설계되고 완성도 높은 데이터 시각화 애플리케이션을 사용하면 개발에 따른 이러한 기회 비용을 전문 분야에 투입할 수 있습니다. 새로운 분석 디스플레이는 귀사의 직원이 가진 뛰어난 전문성에서 도출되며 기회 비용을 0으로 감소시킵니다.

소프트웨어 개발자들에게도 이와 비슷한 상황이 적용됩니다. 고객 대면 전문가가 차트를 직접 설계하면 엔지니어들은 그들의 전문 분야에 집중할 수 있으므로 기회 비용을 0으로 감소시킬 수 있습니다.

개발 도중에는 다른 기회 비용이 발생합니다. 귀사의 경쟁자들이 계속해서 최신 디스플레이를 발표합니다. 영업 직원들은 귀사가 새로 개선된 제품을 내놓으리라 예상하고 이를 기대하고 있습니다. 그러나 실제로는 얼마나 많은 이들이 기다릴까요?

신제품 발표는 비용 문제가 해결된 다음에야 가능한 일입니다. 특히 기술이 관련되어 있는 경우 모든 것은 계속해서 변합니다. 데이터의 모양도, 고객의 요구도 변할 수 있으며 경쟁자들 역시 분명히 변할 것입니다. 이러한 변화에는 재설계 및 리엔지니어링이 필요하기 때문에 엔지니어, 고객, 직원들에게 더 많은 비용이 소요됩니다.

실제로 대부분의 소프트웨어 비용은 구현 후에 발생합니다. 사내 개발자들의 지속적인 유지 관리에 실제 소요되는 비용과 수명 주기 분석을 엄격하게 적용해 보면 결국에는 구매하는 편이 낫다는 결론에 이르게 됩니다.

이 모든 비용의 총합을 분석 애플리케이션 구매에 따른 비용과 비교하여야 합니다.



# 사례 연구: Omega Legal Systems

약 2년 전에 Omega Legal Systems는 영업 직원들로부터 우려가 담긴 보고서를 받았습니다. 경쟁업체가 새롭고 컬러풀한 대시보드를 구현하였으며, 고객들을 끌어가고 있다는 것이었습니다.

1975년부터 Omega는 중대형 법률 사무소를 대상으로 최고 품질의 첨단 비즈니스 인텔리전스 소프트웨어를 공급해 왔습니다. 그들은 이 중대한 측면의 서비스에서 경쟁업체에게 우위를 내줄 수 없었습니다.

경쟁업체의 시도는 곧 흐지부지되었습니다. 그들의 디스플레이는 얼마나 뛰어났을까요? 제품 관리자 Mary Steele은 이렇게 평가합니다. "경쟁업체의 버튼과 메트릭, UI는 현란했습니다. 하지만 실제 의미있는 것은 아무것도 없었죠."

그녀는 조사 도중 비즈니스 데이터 시각 디스플레이 분야의 최고 전문가인 Stephen Few가 쓴 기사를 접했습니다. 그는 반복적으로 Tableau를 언급했습니다. Steele은 Tableau 사이트에서 무료 체험판을 다운로드하고, 몇 시간 후 수석 개발자인 Ankur Jethi에게 이메일을 보냅니다. 그녀가 쓴 말은 다음과 같습니다. "당신은 이것 꼭 봐야 해요."

Jethi 또한 Tableau 데모 버전을 다운로드한 뒤 이를 직접 사용해 보느라 밤을 꼬박 새웠습니다. 다음 날 아침 그는 Omega의 사내 대시보드 프로젝트가 "이미 실패한 것"이라는 결론을 내렸습니다. 그는 결코 Tableau에 비견할 제품을 만들 수 없으리라는 것을 알았습니다.

이후 Omega는 3개월 내에 OEM 협약을 체결하게 됩니다. 그리고 6개월 후에 Omega는 Tableau에 기반한 신제품인 Visual Express를 출시합니다.

Tableau 개발 팀과의 손쉬운 협업에 대해 Jethi는 "특별한 경험"이었다고 회상합니다. 그는 "Tableau는 그들이 최고인 분야의 일을 했고, 이를 바탕으로 우리는 우리가 최고인 분야의 일을 해냈습니다."라고 말합니다.

Omega는 먼저 특정 사용자를 대상으로 한 통합 문서가 내장된 독립형 애플리케이션을 만들었습니다. 이러한 사용자의 대부분은 경영진이거나 전반적인 관점에서 내용을 파악하고자 하는 사람들입니다. 예를 들어, 고위 관리자가 산만한 그래프 없이 하나의 화면에서 단일 뷰를 통해 미지급 청구서나 미청구 작업 등 회사에서 가장 중요한 업무 지표를 한눈에 볼 수 있습니다. 클릭 한 번으로 한 단계 더 자세한 수준의 내용을 볼 수 있습니다. Omega는 또한 Tableau를 통해 사용자들이 기존의 친숙한 보고서들을 더욱 잘 활용할 수 있도록 했습니다.

Steele은 "반응은 정말로 뜨거웠습니다."라고 말하며 다음과 같이 덧붙입니다. "클라이언트들과 잠재 고객들은 이것이 정말 다르다는 것을 이해합니다. 반짝이는 치장도 속임수도 없습니다. 우리의 BI 솔루션은 경쟁업체에 비해 매우 저렴하게 제공됩니다. 그 결과, 지난 2년간 우리는 200% 이상의 매출 증가를 기록했습니다."

이제 Omega 영업 직원의 보고서는 전혀 다른 내용으로 가득합니다. Steele은 이렇게 끝맺습니다. "우리 경쟁업체의 클라이언트들은 업체에게 언제쯤이면 그들이 우리를 따라잡을 수 있을지 묻곤 합니다."

# 결론

'구매 또는 구축'에 대한 단순한 해답은 없습니다. 이는 귀사 조직의 현재 상황이나 우선 순위, 리소스에 따라 달라질 수 있습니다.

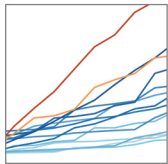
귀사의 상황을 평가하기 위한 7가지 요소는 다음과 같습니다.

- 어느 옵션이 배포가 가장 빠른가?
- 어느 쪽이 가장 쉬운가?
- 어느 쪽을 택해야 회사에 부정적인 영향이 없이 전문 분야 지식을 살릴 수 있는가?
- 어느 쪽이 귀사의 소프트웨어에 마치 원래 하나였던 것처럼 녹아들 수 있는가?
- 어느 쪽이 고객의 모든 데이터를 전부 읽어낼 수 있는가?
- 어느 쪽이 투자 측면에서 가장 성공적인가?

어떤 경우에는 고유한 사내 솔루션을 개발하는 것이 더 좋은 선택일 수 있습니다. 그러나 신속하게 배포 가능한 고품질 제품으로 시장 출시 기간을 앞당기고자 하는 ISV의 경우, 고객 만족도가 높은 기존 툴을 사용하는 것이 최선의 답이 될 수 있습니다.

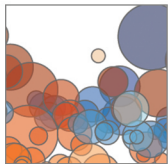
# Tableau 정보

Tableau Software를 통해 사람들은 데이터를 보고 이해할 수 있습니다. 비즈니스 인텔리전스에 대한 새롭고 혁신적인 접근 방법을 제공하는 Tableau를 사용하면 PC 및 iPad에서 데이터에 빠르게 연결하고 이를 시각화하고 공유할 수 있습니다. 대시보드를 만들고 게시하여 동료, 파트너 또는 고객과 공유할 수 있으며 프로그래밍 기술이 필요하지 않습니다. [tableau.com/ko-kr/products/trial](http://tableau.com/ko-kr/products/trial)에서 무료 평가판을 시작하여 Tableau가 조직에 어떤 도움이 될 수 있는지 확인해 보십시오.



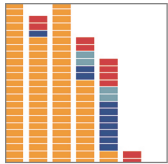
## 추가 리소스

- Tableau 내장 분석 기능



## 관련 콘텐츠

- Tableau 내장: 구축 또는 구매 백서
- 비용 절감과 함께 더 많은 가치를 전달하는 LeanKit
- KORE를 통해 고객 통찰력을 확보한 프로 스포츠 팀



## 추가 리소스

- 웹 세미나 시리즈
- 내장된 BI 교육 및 자습서
- OEM 파트너 커뮤니티

