



Quatro noções básicas  
para obter sucesso  
na análise de vendas:  
informações essenciais  
para as operações  
de vendas

Sua equipe de vendas tem os dados necessários para atingir as metas? Você consulta relatórios desatualizados em várias fontes para acompanhar o andamento dos seus processos? Os dados dispersos em vários lugares acabam gerando informações imprecisas? No ritmo ágil e urgente do setor de vendas, ninguém pode simplesmente esperar até o fim do trimestre ou do ano para perceber que não conseguiu atingir as metas ou corresponder às expectativas dos clientes. As consequências de lidar com informações obsoletas ou ausentes podem ser graves, e nenhuma organização de vendas quer ter que arcar com elas.

Com uma exibição clara do desempenho de vendas individual e da equipe, fica muito mais fácil tomar decisões e propor as mudanças necessárias para atingir as metas. As equipes de vendas precisam de uma plataforma que reúna os dados (de todas as fontes) e que ajude a responder perguntas complexas sobre liderança, clientes, fornecedores e membros da equipe. O problema é que abrir mão das rotinas tradicionais, inclusive da confiança nos painéis do Salesforce, é uma tarefa difícil para muitos profissionais de vendas.

Resumindo: ter análises rápidas, fáceis e intuitivas é fundamental. Uma plataforma de análise visual como o Tableau oferece uma exibição completa das métricas necessárias para melhorar a previsão, o planejamento e a tomada de decisões em tempo real nas operações de vendas. A capacidade de integrar os dados de marketing e dos clientes também é essencial para entender os cenários de vendas e gerar vantagem competitiva, mas sem desacelerar o ritmo nem diminuir o progresso.

Afinal, quando sua equipe de vendas vai começar a trabalhar com uma plataforma de análise? A resposta deve ser “o quanto antes”. Recursos como o recém-lançado [Dashboard Starters](#) no Tableau Online apresentam exibições claras e unificadas em questão de minutos para dados do Salesforce, Oracle Eloqua, Marketo Sales e muito mais. Nas próximas páginas, você saberá mais sobre outros tipos de exibição de dados, dependendo de como prefere trabalhar.

## Coloque a análise em prática

É de responsabilidade das operações de vendas conhecerem todas as nuances dos dados de vendas da organização, além de aplicarem essas informações para melhorar o desempenho. Embora não seja uma tarefa simples, fazer isso pode ficar muito mais fácil com o poder do Tableau. Veja quatro motivos.

### **1. Entender os dados completos ajuda a atingir metas em menos tempo**

A sua compreensão dos negócios se limita ao que consta na gestão de relacionamento com o cliente? Onde estão seus dados? Em planilhas, bancos de dados SQL, Hadoop, Salesforce ou outros aplicativos em nuvem? Entender todos os dados de vendas, marketing e dos clientes é essencial para revelar informações e tomar decisões embasadas. Além disso, ter acesso a esses dados a qualquer hora e em qualquer lugar é tão importante quanto.



Seus sistemas de vendas podem não abranger todas as transações. Talvez você não consiga atribuir resultados a vendedores específicos em um ambiente de vendas em equipe nem descobrir tendências ocultas com os recursos atuais. As equipes de vendas inserem os dados de várias maneiras, e muitas vezes eles não conseguem manter esses dados atualizados porque o foco está em vender. No fim das contas, esse descuido pode resultar em imprecisões ou interpretações erradas dos dados.

### **Tableau no mundo real: MillerCoors descobre clientes em potencial com exibição de dados em tempo real**

Com uma tradição de mais de 450 anos em fabricação de cerveja, a MillerCoors é uma produtora norte-americana de marcas conhecidas, como Miller, Coors e Blue Moon, além de sidras e refrigerantes artesanais. Sua equipe de vendas no varejo está em constante movimento, sempre em contato com vários bares e restaurantes. No entanto, com o hábito de gerar relatórios em Excel, os vendedores tinham dificuldade de encontrar os relatórios certos. A empresa perdeu grandes oportunidades de venda simplesmente porque não conseguia identificar os dados com eficiência.

Em cerca de três meses, a MillerCoors passou de um projeto-piloto para a implantação empresarial do Tableau em uma equipe com 300 pessoas. Com o Tableau, a equipe de vendas consegue ver claramente o panorama de clientes e agir logo que a oportunidade surge. Qualquer vendedor da MillerCoors pode acessar um painel via dispositivo móvel em poucos minutos, uma vantagem competitiva que simplifica a comunicação com os clientes. Sem o Tableau, era preciso extrair os dados manualmente de vários relatórios no Excel, o que muitas vezes exigia trabalhar nos fins de semana para entender melhor as informações. Agora a equipe publica painéis de vendas com metas no Tableau Online, gerando mais visibilidade, colaboração e concorrência amistosa entre equipes maiores da empresa.

Ao usar o Tableau como única fonte confiável para gerar seus relatórios, a MillerCoors passou a descobrir mais oportunidades e a vender mais produtos.

## **2. Ter uma única fonte confiável sintoniza toda a sua equipe**

Alinhar uma equipe quando todos estão acessando números e fontes de dados diferentes é um grande desafio. Por outro lado, os benefícios de ter apenas uma fonte confiável são inegáveis. Consultar uma única fonte (criada quando se tem visibilidade de todos os dados) ajuda gerentes e outros membros da equipe a verem o mesmo quadro global e a serem igualmente responsáveis por suas ações. Ao unificar os dados de vendas, marketing e relacionamento com o cliente, você também consegue aumentar o nível de detalhe, acelerar a tomada de decisões e gerar mais vantagem competitiva.



Líderes de vendas têm ainda mais dificuldade em adotar uma única fonte confiável, já que os dados são muito complexos. Para obterem informações acionáveis, as organizações de vendas devem poder analisar as principais métricas, inclusive localidade, dimensionamento de mercado, metas, dados demográficos, relacionamento com clientes e muito mais. Mesmo que haja várias formas de compilar os dados diretamente no Salesforce, o processo costuma ser lento e complicado, além de ser incompatível com o tipo de análises ágeis exigidas por muitos líderes de vendas. Para conseguirem orientar decisões comerciais estratégicas e rápidas, agora e no futuro, os líderes de vendas precisam de uma plataforma flexível que analise informações complexas de vários lugares, agregando-as em uma exibição de painel.

### **Tableau no mundo real: transparência de dados revela informações e oportunidades na LinkedIn**

A LinkedIn é um exemplo de empresa que precisava de uma plataforma avançada e escalonável para extrair informações dos dados de vendas. A equipe de análise empresarial adotou o Tableau Server para centralizar petabytes de dados de clientes, com painéis que acompanham o desempenho e preveem a rotatividade, criando um ciclo de vendas mais proativo e aumentando a receita.

Antes do Tableau, a LinkedIn armazenava seus dados de vendas em bancos de dados internos, Google Analytics, Salesforce.com e ferramentas de terceiros. Um analista atendia a solicitações diárias de vendas de mais de 500 vendedores, criando uma fila de geração de relatórios de até seis meses. Nessa dinâmica, os membros da equipe questionavam seu próprio desempenho ou se perguntavam como seria o relacionamento com os clientes.

Atualmente, 90% da equipe de vendas da LinkedIn acessa o Tableau Server por semana. Com a opção de monitorar o desempenho geral de vendas e conhecer os detalhes da experiência do cliente, é possível saber quando os clientes intensificaram o uso de algum produto, por exemplo. Assim, as equipes de vendas podem entrar em contato proativamente para discutir oportunidades ou estratégias de envolvimento com produtos, gerando aumento potencial do gasto total e evitando a perda de clientes.

## **3. Usar visualizações interativas para aprofundar o conhecimento**

Os exemplos anteriores mostraram a importância dos painéis: com eles, todos têm acesso aos mesmos dados. Criar painéis é rápido e entender seu conteúdo é fácil. Além disso, eles contam uma história que não deixa margem para dúvidas ou interpretações erradas da equipe de vendas.

Relatórios e planilhas tradicionais nem se comparam aos painéis, pois sua criação e manutenção exige muito tempo e trabalho, além de não terem as mesmas informações das visualizações interativas. Elas aprimoram tarefas de análise básicas, como filtrar exibições, ajustar parâmetros e fazer cálculos rápidos.



Com seleções intuitivas no painel, as visualizações interativas também ajudam a examinar detalhes subjacentes e a transformar dados em informações acionáveis.

Em vez de perder tempo tentando entender conjuntos de dados, agora o setor de vendas pode fechar mais negócios, resolver problemas e tomar decisões. Na Oldcastle, a interatividade das visualizações do Tableau transformou os dados em conhecimento avançado para estimular decisões comerciais mais ágeis, mas não menos importantes, e atender melhor aos clientes.

### **Tableau no mundo real: Monitoramento de 78 mil SKUs revela quadro geral e novas oportunidades de vendas para a Oldcastle**

A Oldcastle é líder na fabricação de materiais e produtos para construção. Com 20 divisões e 206 instalações em toda a América do Norte, a primeira iniciativa de sucesso da Oldcastle com o Tableau foi transformar um relatório mensal de 500 páginas em um painel controlado e acessível para toda a organização.

Como a equipe de vendas da Oldcastle trabalha com um inventário de mais de 78 mil unidades de manutenção de estoque (SKUs), é essencial poder identificar perdas, monitorar margens e aproveitar oportunidades com rapidez e simplicidade. O problema era a dificuldade de distribuir uma solução entre toda a equipe de vendas. Agora a Oldcastle pode enviar dados de ERP e Salesforce para o Tableau, e a equipe de vendas consegue acessar e entender todos os dados.

De gerentes a representantes de vendas, todos na equipe podem consultar os painéis do Tableau diária e mensalmente para acompanhar suas cotas. Em uma equipe de vendas, ter acesso à informação em grandes quantidades de dados se traduz em capacitação e suporte para atender melhor os clientes.

Paul Lisborg, gerente de business intelligence, declara: “Agora o representante de vendas pode acessar um painel e ver o que vendeu no dia anterior, além de acompanhar seu próprio desempenho mensal e anual. Ele pode detalhar os pontos fortes dos clientes, os principais produtos comprados e as margens desses itens”.

## **4. Painéis facilitam a colaboração na equipe**

Nos dias atuais, análises de autoatendimento são praticamente obrigatórias em organizações de vendas orientadas por informações. O processo da informação até a decisão deve ser ágil. Ficaram para trás os dias em que era preciso depender da TI para criar, personalizar e publicar painéis de vendas. Com painéis de autoatendimento, os gerentes de vendas podem fazer reuniões de revisão de pipeline e os líderes podem trabalhar com o financeiro na estratégia do ano seguinte. O Tableau ajuda as equipes de vendas modernas a trazerem os dados para o centro das atenções, promovendo o suporte à colaboração em tempo real e à tomada de decisões estratégicas.



## **Tableau no mundo real: a transparência de dados em análises de autoatendimento eleva a equipe de vendas global da Brown-Forman**

Para Tim Nall, diretor de tecnologia da informação da Brown-Forman (uma das dez maiores empresas de bebidas alcoólicas do mundo), a comunicação é fundamental para determinar as práticas recomendadas e vender mais produtos. Suas equipes precisam de informações sobre preços e detalhes de envio para poder gerenciar adequadamente as unidades de manutenção de estoque (SKUs).

Ao otimizar os investimentos existentes de tecnologia em análise e armazenamento de dados, as equipes da Brown-Forman estão alcançando o nível ideal de colaboração. “Pela perspectiva global, poder acessar e entender todas essas informações é fundamental. Com o que conseguimos criar usando nosso data warehouse lógico e o Tableau, toda a equipe pode colaborar e consultar os dados disponíveis”, observa Tim.

O Tableau Server também facilita a publicação de painéis de vendas, seja qual for a frequência de atualização ou atividade dos dados. Com o recurso de logon único, a Brown-Forman pode acessar painéis com apenas um clique por navegadores de desktops ou dispositivos móveis. É possível até integrar os painéis diretamente na gestão de relacionamento com o cliente.

À medida que ganha experiência e entende as necessidades da sua equipe monitorando as exibições de painel no Tableau Server, como a Brown-Forman, você saberá o que funciona (ou não) e vai poder refinar os painéis visando obter ainda mais sucesso.

## **Uma análise mais atenta**

---

### **Veja o quadro global (e os detalhes) em painéis avançados**

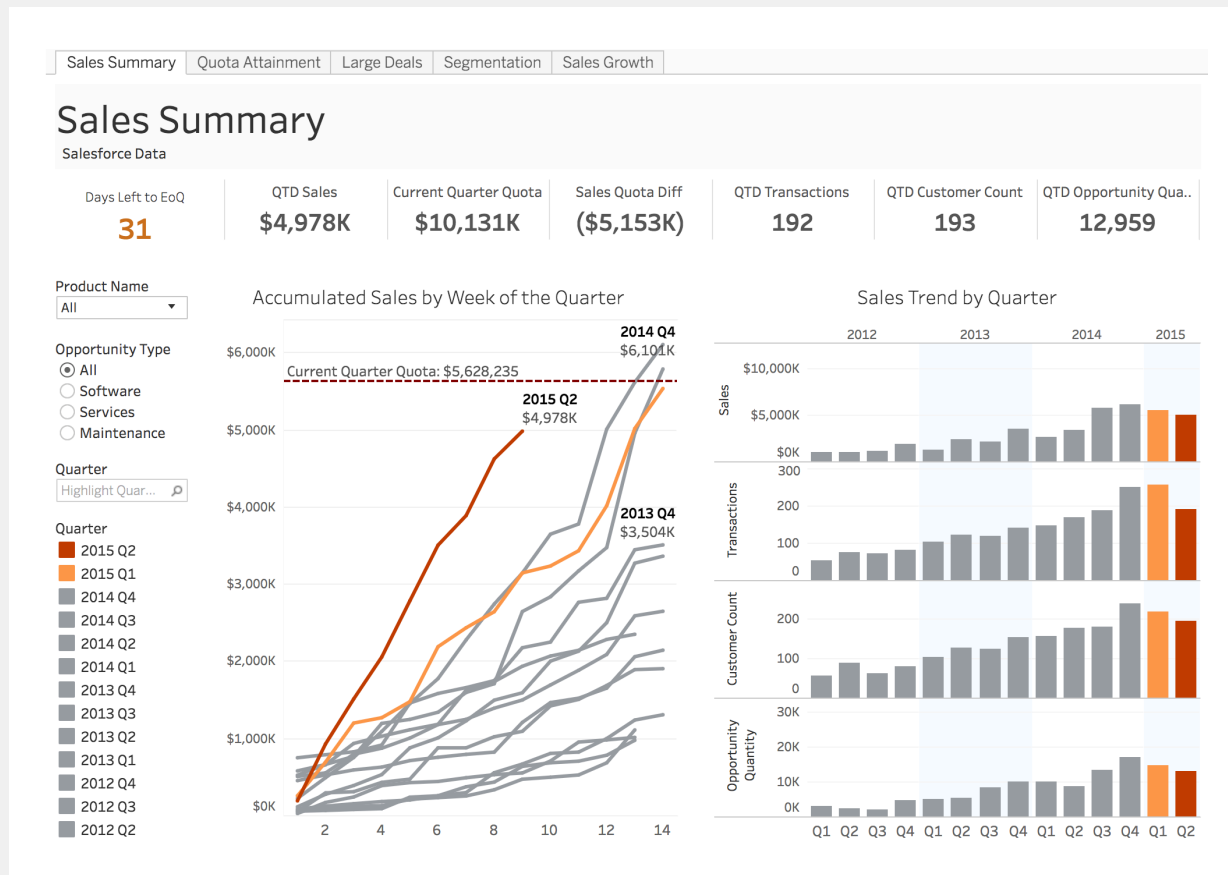
Esses painéis do Tableau são exemplos de como as organizações de vendas podem extrair informações de uma plataforma unificada.

Ao visualizar os mesmos dados, sua equipe pode se questionar usando os painéis e obter respostas com facilidade, em vez de consultar várias fontes que podem ser imprecisas ou incompletas.



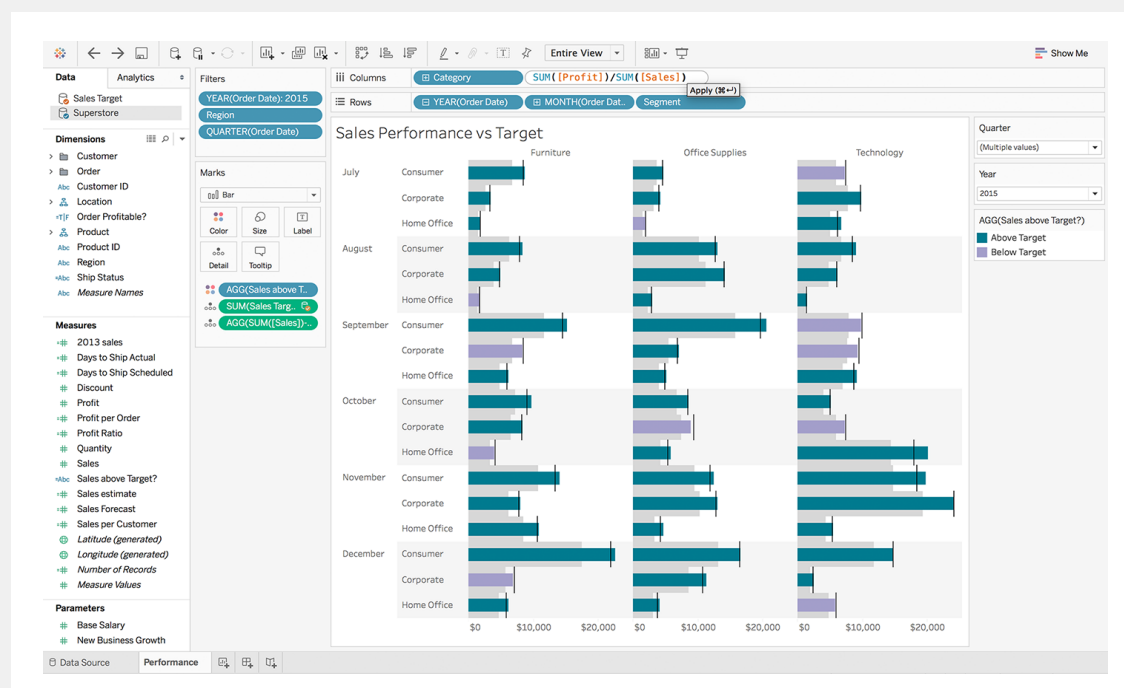
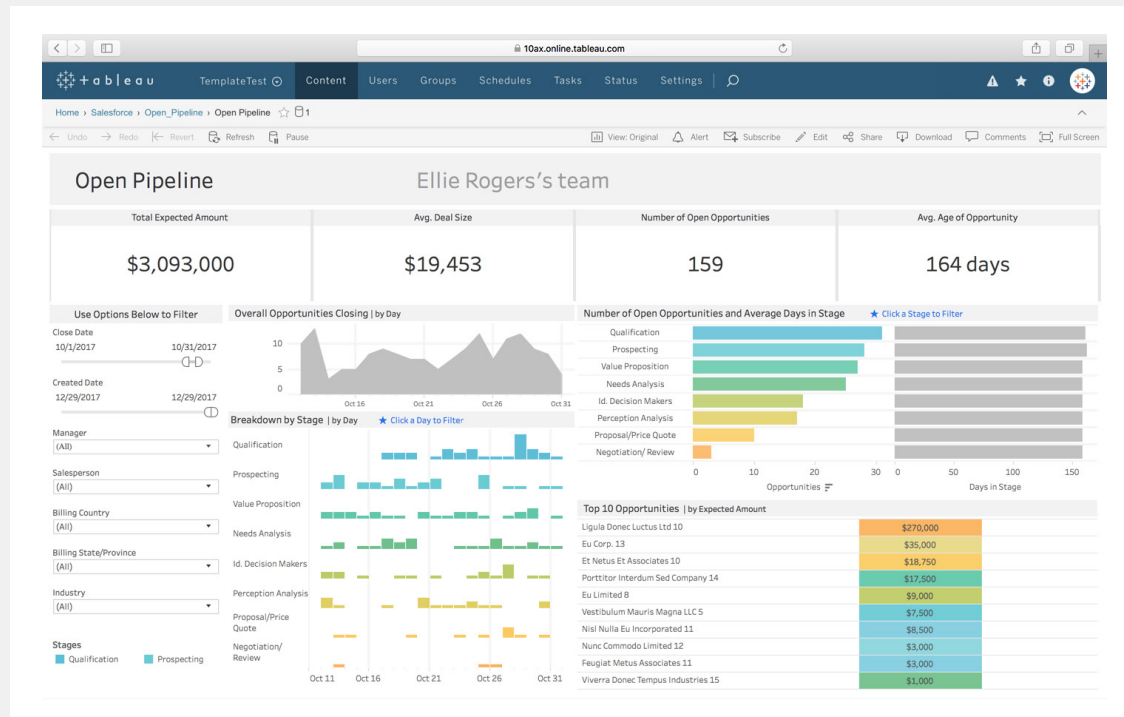
## O caminho até a meta

Gerenciar equipes de vendas com eficácia significa compreender as tendências e identificar o rumo de cada situação em determinado momento. Mas não é fácil reunir todos os dados essenciais, principalmente com equipes grandes ou muito dispersas. Neste painel, é possível ver quanto falta para atingir a meta por produto ou tipo de oportunidade. Os dados históricos mostram mais contexto e um painel de tendências futuras. Com o Tableau, você reduz as incertezas do gerenciamento de vendas.



## Pipeline e desempenho geral

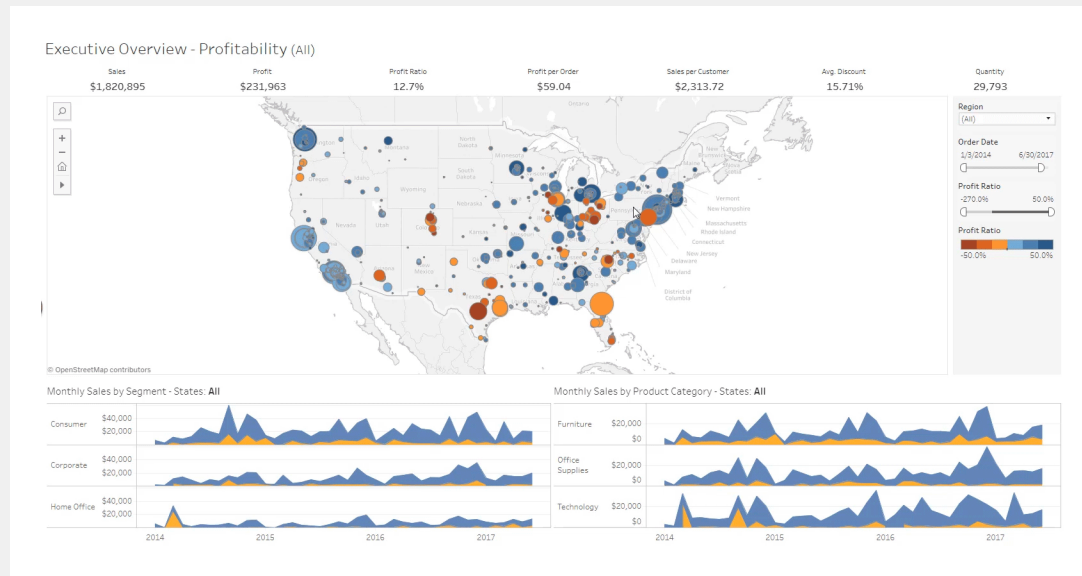
Entender o desempenho de vendas histórico é um dos segredos para obter previsões mais precisas. O Tableau permite fazer análises comparativas, como crescimento anual, em um cálculo único. Seu desempenho pode ser visto por histórico, por dados cumulativos e por grupo de negócios. Também é fácil combinar dados do Salesforce e dados de produto para entender tendências e novas oportunidades por região.



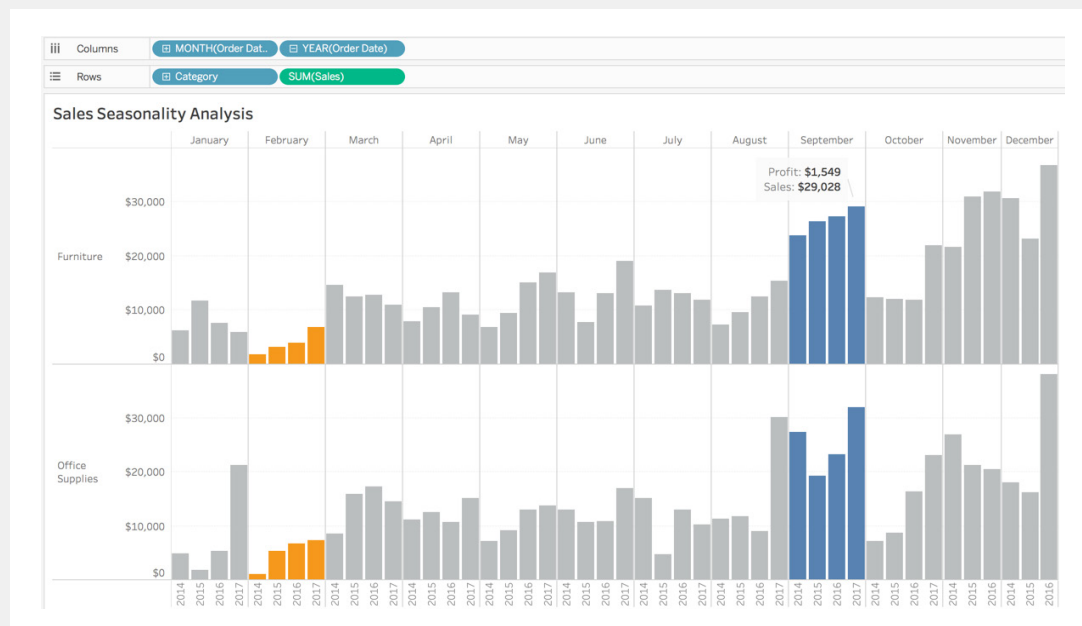


## Acompanhe a lucratividade

Nem sempre vendas é sinônimo de lucro. As operações de vendas ocupam uma posição sem igual para ajudar a sua equipe a fechar as negociações certas, que geram lucro líquido e fluxo de caixa positivo para a empresa, em vez daquelas que acarretam custos gerais inviáveis. Este painel mostra as vendas e o lucro por segmento, linha de produto e região, ajudando os líderes de vendas a identificarem os dados rapidamente e a fazerem o necessário para lidar com atividades não lucrativas.



Ao analisar tendências sazonais usando recursos visuais, você pode prever tendências futuras e se planejar adequadamente. Você também pode tomar decisões analisando dados de trimestres historicamente ruins, das quedas de movimentação nas férias e dos picos das festas de final de ano. Com os resultados do mesmo mês organizados lado a lado, é fácil ver tendências cíclicas que influenciam o aumento ou a diminuição das vendas.



## Tudo pronto para maximizar o potencial dos seus dados?

Para manterem a competitividade, atenderem bem aos clientes e determinarem o foco de suas iniciativas, as organizações de vendas precisam de um fluxo constante de dados acionáveis. Manter seu destaque em um ambiente dinâmico também significa trabalhar pensando no futuro. Com uma plataforma flexível e avançada, capaz de analisar todos os seus dados de vendas, você terá o necessário para aproveitar o potencial das tecnologias emergentes, como inteligência artificial, aprendizado de máquina e mais.

Se você já usa painéis de vendas, faça uma comparação entre as informações dos seus dados e o Tableau. Confira os recursos disponíveis abaixo e saiba mais.





## Sobre a Tableau

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

## Materiais relacionados

- [Kit de introdução às operações de vendas](#) – Tudo o que você precisa saber para começar a usar o Tableau no departamento de vendas.
- [Página de soluções de análise de vendas da Tableau](#) – Um recurso completo que mostra como a Tableau ajuda profissionais de vendas a ver e entender seus dados.
- [Estudo de caso da análise de vendas da MillerCoors](#) – A empresa de marcas de cerveja definiu uma única fonte confiável para geração de relatórios de vendas, aumentando sua visibilidade para descobrir oportunidades e vender ainda mais produtos.

## Explore outros recursos

- [Demonstrações de produtos](#)
- [Treinamento e tutoriais](#)
- [Comunidade e suporte](#)
- [Histórias de clientes](#)
- [Soluções](#)