

The Salesforce logo, consisting of the word "salesforce" in white lowercase letters inside a blue cloud-like shape.

salesforce

A hand holding a white smartphone. The screen shows a mobile app interface with a colorful circular chart and a bar chart below it. The background is a blurred image of a person's face.

INTRODUCING THE NEW SALESFORCE ANALYTICS CLOUD

Salesforce Analytics Cloud のご紹介

はじめに

新登場 – Salesforce Analytics Cloud

企業は長いこと、膨大なデータを持ちながらそれをビジネスに活かしきれずにいます。データにもとづく意思決定が有益であることは明らかであるにもかかわらず、すべてをカバーし、わかりやすくデータを示してくれるツールがないのです。

ビジネスインテリジェンス（BI）の本来の役割は、データから読み取れるインサイトにもとづいて業務を最適化することです。しかしながら、従来の BI ツールは、ビジネスの現場で活躍するプロフェッショナルのニーズには対応していません。レガシー BI ツールは経営幹部のためのものであり、専門知識をもつデータアナリストがいなければ、使いこなせませんでした。つまり、一般のビジネスユーザーに目を向けたものではなかったのです。

これまでの BI ツールは、必要な情報にアクセスできず、柔軟性に欠け、使える範囲や機能も限定されていました。クラウドテクノロジーを採用しておらず、モバイルにも対応していないため、ビジネスユーザーがデータを十分に活用することもできませんでした。流行りの「ビッグデータ」も、具体的なアクションにつながるインテリジェンスを意思決定の場に提供するには至っていません。

こうした状況を、Salesforce が変えていきます。新たに登場した Analytics Cloud は、スピード、使いやすさ、機能で既存のあらゆる BI ツールを凌ぐ、これまでにない新世代のアナリティクスツールです。この eBook では、Analytics Cloud の 3 つの特長と、このツールで何ができるのかについて簡単にご紹介します。

- 100% クラウドサービスであること
- 誰でも使えるということ
- モバイルファーストであること
- 分析のための強力なツールであること

目次

02 はじめに

03 100% クラウドサービスであること

05 誰でも使えるということ

07 モバイルファーストであること

09 分析のための強力なツールであること

11 最後に

第1章

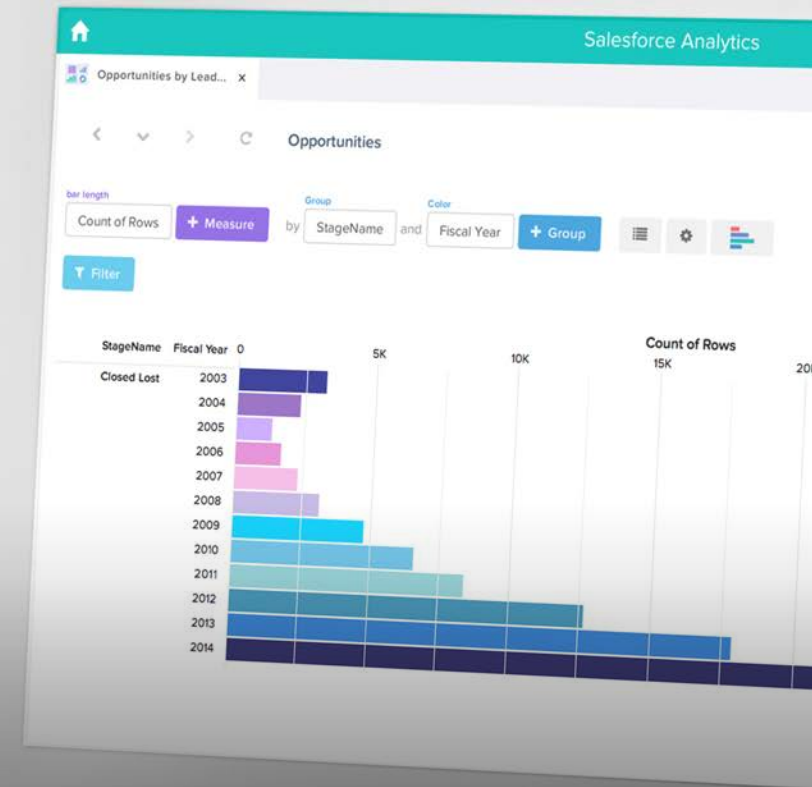
100% クラウドサービスであること

アナリティクスが実際にビジネスの現場で活用されるメリットは、計り知れません。McKinsey & Company 社の調査によると、データを分析し活用できている企業は、そうでない企業に比べて顧客獲得が 23 倍、顧客維持率が 6 倍、収益率が 19 倍になると言われています。

確かな成果が得られるにもかかわらず、ビジネスユーザーにアナリティクスツールが普及していない理由は、きわめて単純です。これまでの BI ツールは、現代のビジネスの実情に合わないからです。

従来の BI ツールは、使い始めるまでに数か月から数年かかることも珍しくなく、柔軟性に乏しく、機能も制限されていました。また、誰でもが使えるわけではなく、専門のデータアナリストや技術者にしか扱えないようなものでした。

Analytics Cloud は、業界初の 100%クラウドベースのアナリティクスプラットフォームであり、今日のビジネスユーザーの幅広いニーズに対応します。



“ビジネスインテリジェンスへの
投資1ドルあたり10.66ドルの
投資効果が認められている。”

– Nucleus Research 社

スピーディに価値を生み出す

従来の BI ツールの場合、導入を決めてから実際に導入効果が現れるまで、数か月から数年かかっていました。データウェアハウスの設計・構築、スキーマの開発、分析結果をわかりやすく表示するレポートやダッシュボードの作成といった多くの作業を必要としたからです。

Analytics Cloud なら、こうした問題は一気に解消します。100% クラウドベースの Analytics Cloud は、わずか数日で運用を開始できます。高価なハードウェアを購入する必要もなく、メンテナンスコストや専任の担当者も必要ありません。Analytics Cloud と Salesforce データとの連携または ETL パートナー製ツールを使ったデータの移行を行うか、直接データをアップロードするだけで、ツールのあらゆる機能をすぐに使い始めることができます。

強力な機能

Analytics Cloud は、スピードと柔軟性だけではありません。クラウドの利点をフルに活用して数十億行のデータを瞬時に処理するなど、レガシー BI ツールと比べて機能面でもはるかに充実しています。高速クエリエンジンによるインデックス検索を提供し、データソースや種類を問わないプラットフォームにより、他にはないスピードと使いやすさで膨大なデータから業務に役立つインサイトを引き出します。

強力なセキュリティ

セキュリティと信頼性は、創業以来セールスフォース・ドットコムの理念を支える重要な要素です。Analytics Cloud も当然、これらを念頭に開発されています。Analytics Cloud は、全世界の Salesforce ユーザーのデータを保護し、バックアップし、可用性を維持している Salesforce のプラットフォームのマルチテナントアーキテクチャを基盤としています。Salesforce のセキュリティを継承した Analytics Cloud では、あらゆるユーザーにアナリティクス機能を提供しながら、データの表示や操作の権限をきめ細かく制御できます。



第2章

誰でも使えるということ

私たちは、データに囲まれて生活しています。業種を問わず、データを重要視していない企業など、今やほとんどないでしょう。大切なことは、データの波に飲み込まれるのではなく、情報を本当に必要としている人に届けることであり、こうしたデータから真の価値を引き出すことです。データはもはや、限られた専門家のためのものではないのです。

オープンデータの考え方は今でこそ主流になりましたが、それまではクローズドデータが一般的でした。従来のBIシステムは、必要以上に複雑で使いにくいものでした。ビジネスユーザーは日々の業務の中で必要な情報にアクセスできないため、重要な問いに対する答えを見つけることができず、また、見つけたとしても、それを何らかのアクションにつなげたり共有したりすることが困難でした。

現代のビジネスユーザーのためのアナリティクスを根本から見直し、従来の枠組みから脱却することで、専門家のためではない、すべての人のためのアナリティクスを実現したのが、Salesforce Analytics Cloud です。ビジネスの意思決定に必要な情報をしかるべきユーザーに届けることにより、データの価値と影響力は飛躍的に高まります。Analytics Cloud がすべての人のためのアナリティクスをどのように実現したのかは、次のページをご確認ください。



ビジネスユーザーのためのアナリティクス

シンプルなユーザーインターフェース

アナリティクスツールはこれまで、一般的なビジネスユーザーが利用するには難しすぎるものでした。複雑で使いこなせそうもないと思わせるインターフェースが、少なからず影響していたことでしょう。Analytics Cloud のユーザーインターフェースは、使いやすさと楽しさを追求したコンシューマアプリに着想を得ています。スタイリッシュであるだけでなく、Yelp や Uber などのコンシューマアプリのような直感的な操作が可能です。

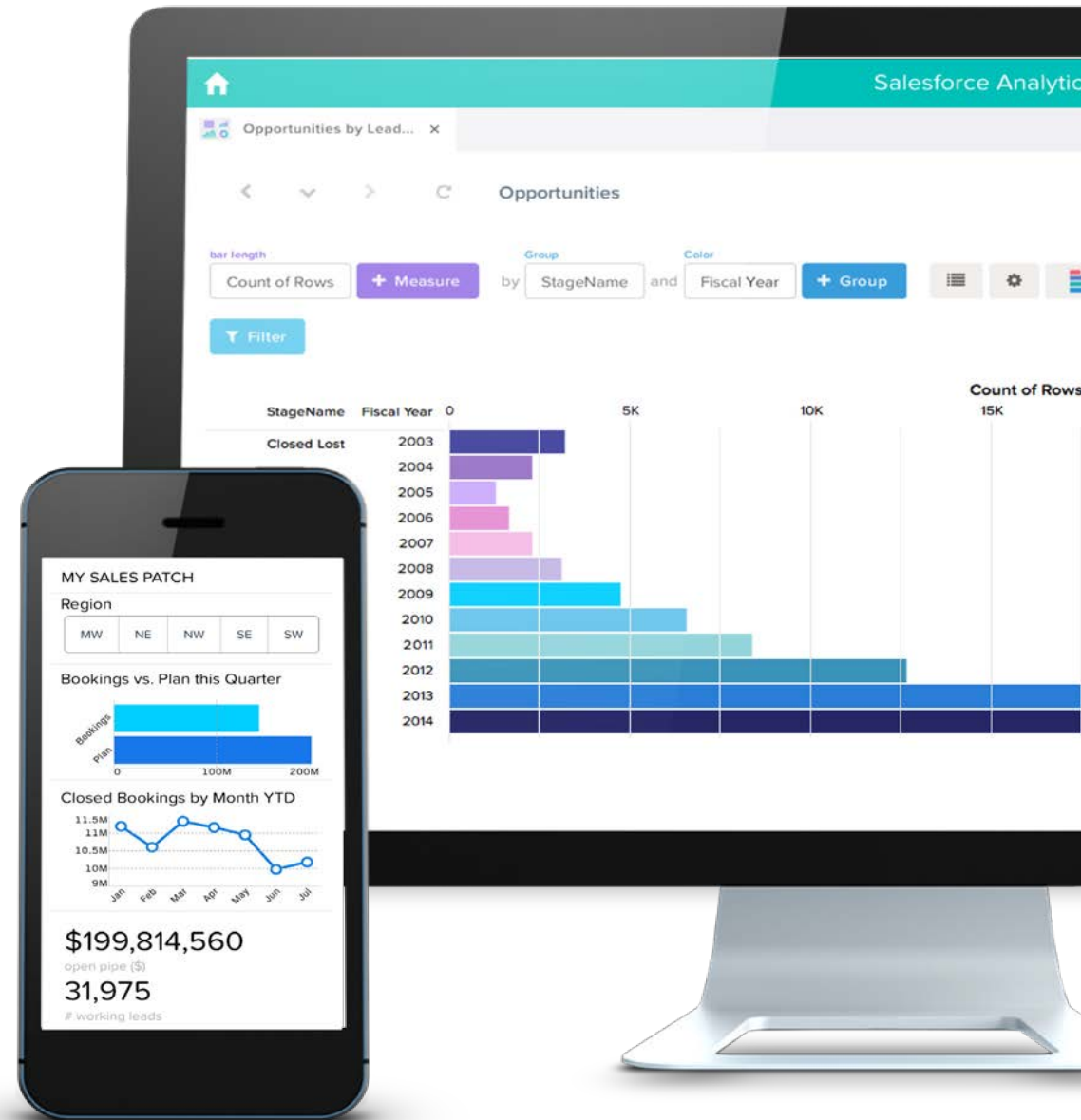
誰でも使える

データ探索機能をすべての人に

新しいユーザーインターフェースにより、使いやすさは飛躍的に向上しました。知りたいことを調べたり、理論を検証したりするために、専門家やアナリストがカスタムレポートを作成するのを数週間待つ必要はもうありません。Analytics Cloud なら、ビジネスユーザーが日常的にデータを探索できるようになります。つまり、すべてのユーザーがアナリストになり、革新的なアイデアや有用なインサイトが次々と生み出されるようになるということです。

コラボレーション

データから得たインサイトを共有し、全員で検討して、次のアクションにつなげる。これを可能にするのが、Analytics Cloud の要となるコラボレーション機能です。つまり、データビューを簡単に共有し、ダッシュボードやレポートについてほかのユーザーと議論して、その結果をあらゆるデバイスに送信することができます。データは企業の意思決定に欠かせないものであり、Analytics Cloud はそのデータを社内の誰もがアクセスして、その意味を理解できるようにします。



第3章

モバイルファーストであること

現代のビジネスパーソンは、オフィスの中だけで仕事をしているわけではありません。常にインターネットに接続し、モバイルデバイスでつながっています。あらゆる場所がオフィスに早変わりする今、求められているのはモバイル化を強力に後押しするビジネスツールです。

これこそが、Analytics Cloud がモバイルファーストで構築されている理由です。デスクトップからタブレット、スマートフォンやスマートウォッチまで、あらゆるデバイスに対応します。

Analytics Cloud へのアクセスのしやすさは、自社運用型 BI 製品と比べるまでもありません。従来の製品だとデスクトップマシンでしかツールが動作せず、しかもその性能は大規模なオンプレミス型データベースに依存していたのです。

Analytics Cloud なら、いつでもどこにいてもデータ分析が可能です。Analytics Cloud がこれをどのように実現するのかは、次のページで解説します。



効率を追求

ダッシュボード

何十億という取得可能なデータが存在する中、課題はどうやってデータを探るかではなく、大量のデータの中からどうやって意味のある情報を読み取るかです。そのために最も役立つのは、やはりダッシュボードでしょう。込み入った情報をビジュアル化する Analytics Cloud のダッシュボードなら、ビジネスの意思決定に必要なあらゆるデータを手のひらの上で確認できます。

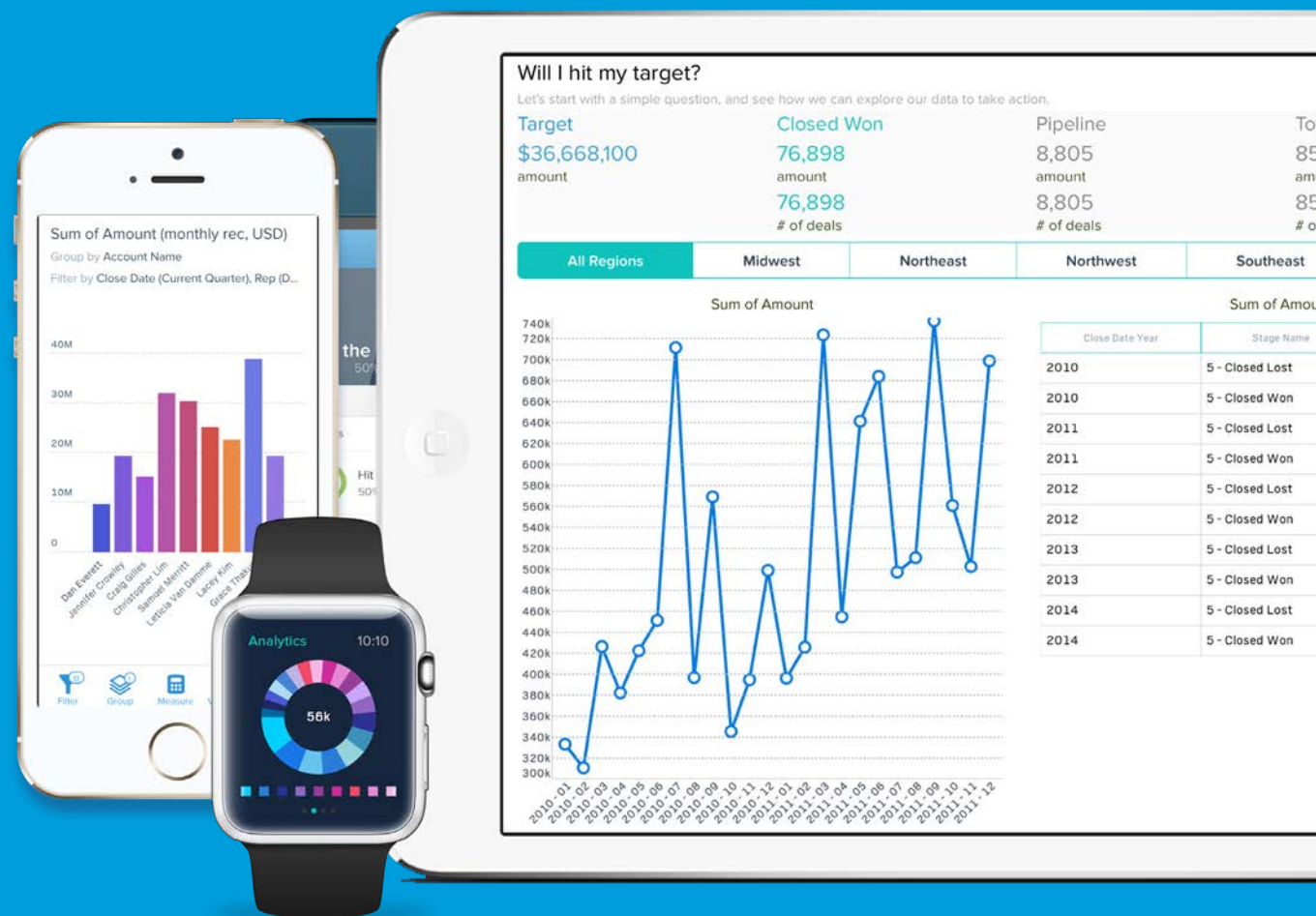
どこからでも仕事ができる

データの探索

外出先からマーケティングキャンペーンの成果やダッシュボードからインサイトを読み取るだけでなく、新たな問題を調べるためにデータを探索する必要性が生じることもあります。Analytics Cloud なら、いつでもどこでもデータを探索して答えを見つけることができます。以前なら大規模なデータベースが必要だった複雑な分析も、スマートフォンからスワイプ操作だけで実行が可能です。

コラボレーション

どれだけモバイル化が進んでも、適切な情報を適切なユーザーに届けることができれば意味はありません。Analytics Cloud に組み込まれたコラボレーション機能を使えば、レポートやダッシュボードをチームメンバーに送信して共有できます。たとえメンバーが世界中に散らばっていても、データについて意見を交わすことができるのです。



第4章

分析のための強力なツールであること

従来のBIツールは、ソフトウェアやインフラストラクチャに莫大な投資を必要とする割に、利用できる分析機能は貧弱なものでした。

レガシーツールの多くは、高度に複雑化した今日のビジネスの要件に対応できず、ことごとく敗れ去ってきました。処理速度が遅く、限られた範囲しか探索できないようでは、高い機動力が求められるビジネスにおいては役立ちません。

Analytics Cloud は、分析性能の点でも飛躍的な向上を遂げています。高速クエリエンジンによるインデックスサーチと、データソースや種類を問わない、高水準のデータ圧縮が可能なプラットフォームにより、社内のさまざまなシステムに存在するあらゆる形式のデータを瞬時に分析します。



“データを分析し活用できている企業は、そうでない企業に比べて顧客獲得が23倍になっている。”

– McKinsey & Company 社

ビジネスと同じスピードで分析を行う

高速処理

今日の企業に求められるのは何よりもスピードです。「破壊的イノベーション」の時代を勝ち抜くには、行動し、状況に適応し、常に革新を続ける必要があります。イノベーションの進展について行けるアナリティクスツールが不可欠です。数十億行のデータを瞬時に処理する Analytics Cloud なら、かつてのように何日も待つことなく、必要な答えに数分でたどり着くことができます。

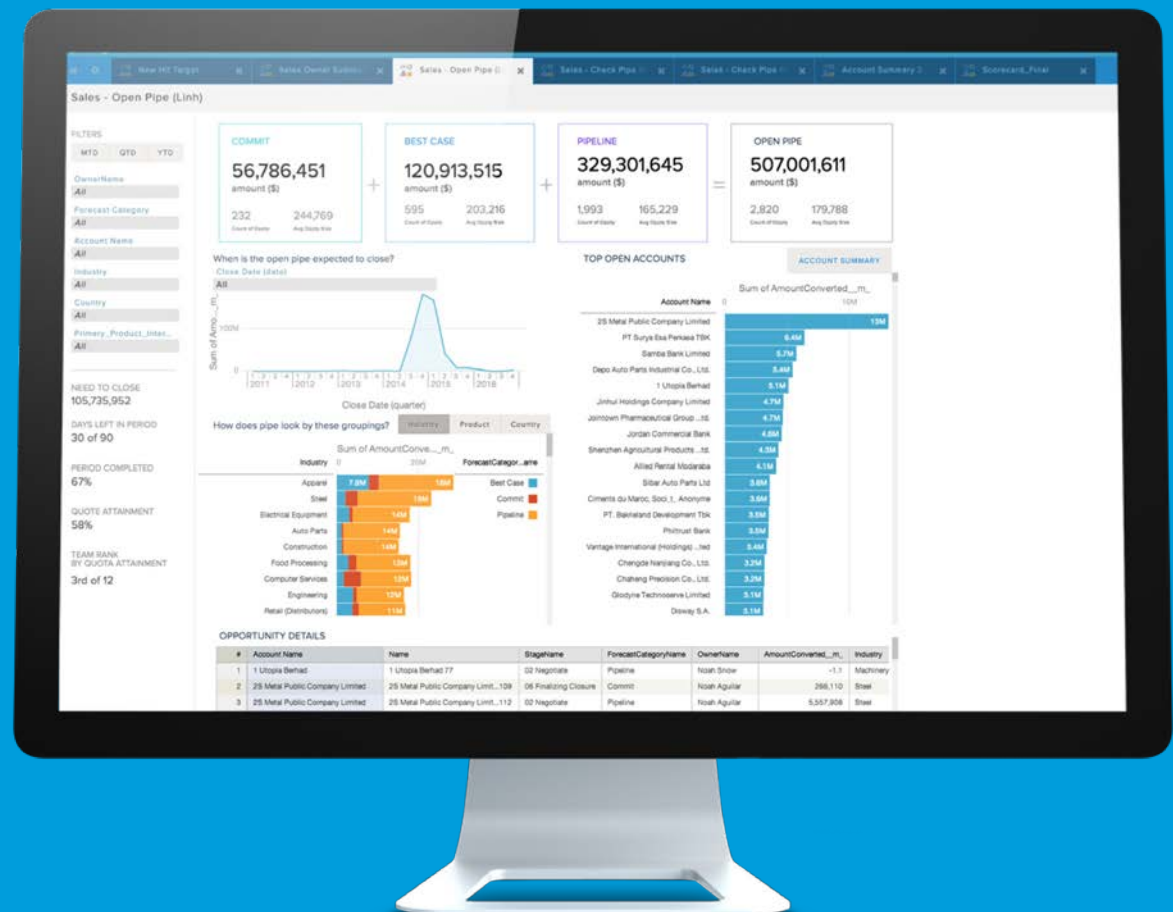
営業活動を強力にサポート

複数のデータソースに対応

Salesforce のプラットフォーム上に構築された Analytics Cloud は、既存の Salesforce データと自動で同期できます。最近ではデータソースが複数存在することが一般的ですが、Analytics Cloud はあらゆるデータソースにも対応。もちろん、ETL パートナーのツールを使ったデータ統合も、データを独自にアップロードすることも可能です。

パートナーエコシステム

Analytics Cloud のエコシステムには、主要 ETL パートナーに加え、多くの予測アプリケーションベンダーも参加しています。これまでのアナリティクスソリューションへの投資は、Analytics Cloud の導入により無駄になるということはなく、Analytics Cloud をより便利に使うために継続して活用することができます。





最後に

毎年開催されている Dreamforce では、セールスフォース・ドットコムの最新の製品やイノベーションをご紹介します。2014 年も数多くの発表があり、最新の動向をお伝えしましたが、カンファレンス全体の話題をさらったのは何と言っても Analytics Cloud の発表でした。

Analytics Cloud は、現代のビジネスユーザーのために開発された、まったく新しいアナリティクスツールです。従来の BI ツールにはないスピード、機能、アクセス性を備えた Analytics Cloud があれば、有用なインサイトをいち早くつかみ、顧客をより深く知ることができるようになるでしょう。

生産性を さらに高める 営業ソリューション

売上を拡大し、透明性の高いセールスプロセスを構築するには、使いやすい CRM システムが不可欠。Salesforce は、顧客や見込み客の情報や連絡先、企業情報、商談の進捗、営業履歴といったデータを一元管理できます。

32% 成約率の向上

40% 営業部門の
生産性の向上

32% 売上の拡大



この eBook で提供されている情報は、あくまでもお客様の便宜のために提供されるものであり、一般的な情報提供のみを目的としています。セールスフォース・ドットコムが公開することにより、これを推奨するものではありません。セールスフォース・ドットコムは、この eBook に含まれる情報、文言、画像、リンク、またはその他の事項の正確性または完全性について責任を負いません。セールスフォース・ドットコムは、この eBook に記載されたアドバイスに従うことにより特定の成果が得られることについて、何らの保証をするものではありません。特定の状況に応じた具体的なアドバイスについては、弁護士、会計士、プランナー、ビジネスアドバイザー、プロフェッショナルエンジニアをはじめとする専門家に相談されることをお勧めします。



THE CUSTOMER SUCCESS PLATFORM