



salesforce



Sales Wave Analytics

# スプレッドシートを 卒業すべき4つの理由



# スプレッドシートからの解放

データを理解するのに従来型のビジネスインテリジェンス (BI) に頼り、常にIT部門やアナリストの支援を必要とすることに不自由を感じていませんか? Salesforceがインタビューした400人のセールスパーソンも、同じ悩みを抱えているようです。そのなかで見えてきたのは、時代とともにモノの売り買いの形は変わっても、営業のプロセスはあまり変わっていないということです。

スプレッドシートはデータの入力や計算にすぐれた能力を発揮しますが、データを総合的に分析することには、決して向いていません。モバイルでは扱いにくく、デスクトップで使っても、可視化される情報は限られています。売上を拡大するための大切な意思決定を、不完全かもしれない情報に頼っていてもよいのでしょうか?

Sales Wave Analyticsは、これまでにない営業のスタイルを実現します。まったく新しい形でデータを視覚化し、インサイトを引き出せるようになるのです。Sales Wave Analyticsで正確な情報を必要なタイミングで手に入れることができれば、各期の売上目標を達成するために必要な"答え"を確実に導き出せるようになります。

- 1 あらゆるデバイスでデータを探索
- 2 インサイトをすばやくアクションに反映
- 3 スピーディに結果を出す
- 4 ビジネスの全体像を把握



# 40%

Microsoft Excel形式で提供される分析には「制約がある」または「不十分」と回答。\*

## 1 モバイル

あらゆるデバイスで  
データを探索

**63%** レポートや分析の機能が、モバイルに最適化されていないと回答した営業チームの割合

## どこからでもビジネスを動かせる

外出先では使いにくいスプレッドシートと違い、モバイルファーストで設計されたSales Wave Analyticsは、タブレットやスマートウォッチでも快適に使えます。データをすべてクラウドに保存しておけば、どこにいても必要な情報が手に入ります。

## インサイトを有効活用

Sales Wave Analyticsがあれば、スプレッドシートによる煩雑な作業から解放され、手元ですぐにデータを活用できるようになります。また、デスクトップで途中までデータを参照し、別のデバイスから続きを確認することも可能です。大量のデータをただちにインサイトやアクションに変換できるため、次の一手に必要な情報をタイムリーに入手できます。

## コラボレーションをレベルアップ

入手したインサイトは、チームメンバーやパートナーと共有できます。インサイトの分析、共有、収集は場所を選ばないため、モバイルデバイス経由でいつでも情報を確認し、お客様とのやりとりをパーソナライズしたり、根拠を示しながら会話を進めたりできます。チーム全員が新たな視点からお客様を理解できるようになり、商談をすばやくまとめられるようになります。

業界初の  
スマートウォッチ対応  
エンタープライズアプリ、  
Wave Analytics  
for Apple Watch



- 数回のタップで価値あるインサイトを入手
- あらゆるデバイスからデータにアクセス可能
- どこからでもコラボレーション

## 2 アクシオナブルインテリジェンス

# インサイトを すばやくアクションに反映

**50%** 意思決定や対応を、おおよその情報にもとづいて行っていると回答した営業チームの割合

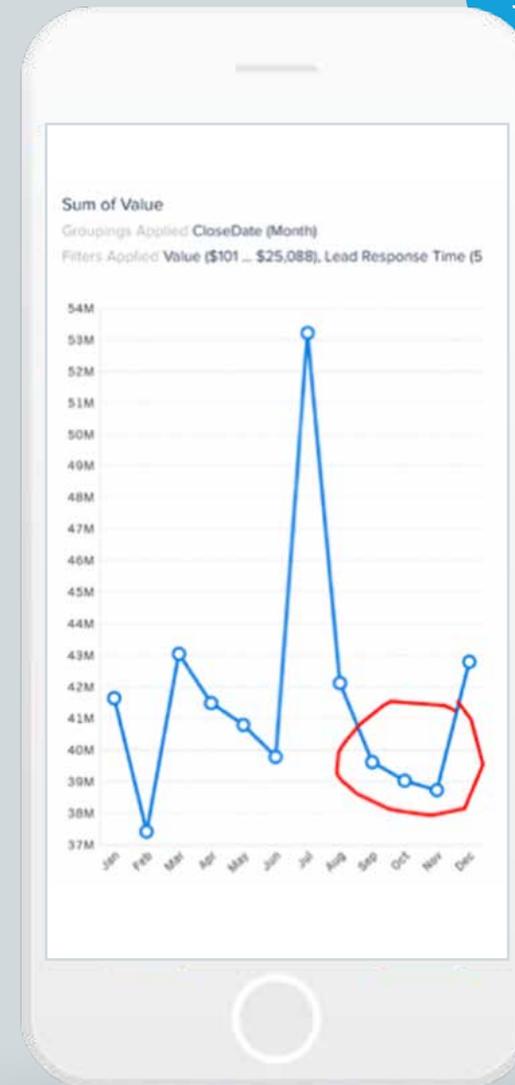
## 商機をその場でつかむ

デスクにかじりついて必要な答えを探す必要はありません。Sales Wave Analyticsがあれば、いつでもデータを分析して意思決定を下し、即座にアクションを起こすことができます。オフィスにいるときはもちろん、外出中でもリアルタイムでデータにアクセスできるため、よりスマートな意思決定と円滑なチームワークが可能になります。

## 戦略的にゲームを進める

スプレッドシートや既存のBI製品を使ったデータ分析でできるのは、インサイトを読み取ることまでです。Sales Wave Analyticsは、データからインサイトを引き出し、さらにアクションへとつなげることができる唯一のアナリティクスツールです。必要な情報が得られれば、どこに力を注ぐべきかも明確になります。Waveアクションで即座にタスクを作成し、その場でチームメンバーに割り当てることができます。チーム内のコミュニケーションが強化され、四半期ごとの売上目標の達成にも貢献します。

問いかけ、  
答えを見つけ、  
最善のアクションに  
つなげる



Waveアクションフレームワーク  
でさまざまなアクションを実行

- タスクの作成と割り当て
- レコードの更新
- 営業活動の記録

## 3 セルフサービス

## スピーディに結果を出す

61%

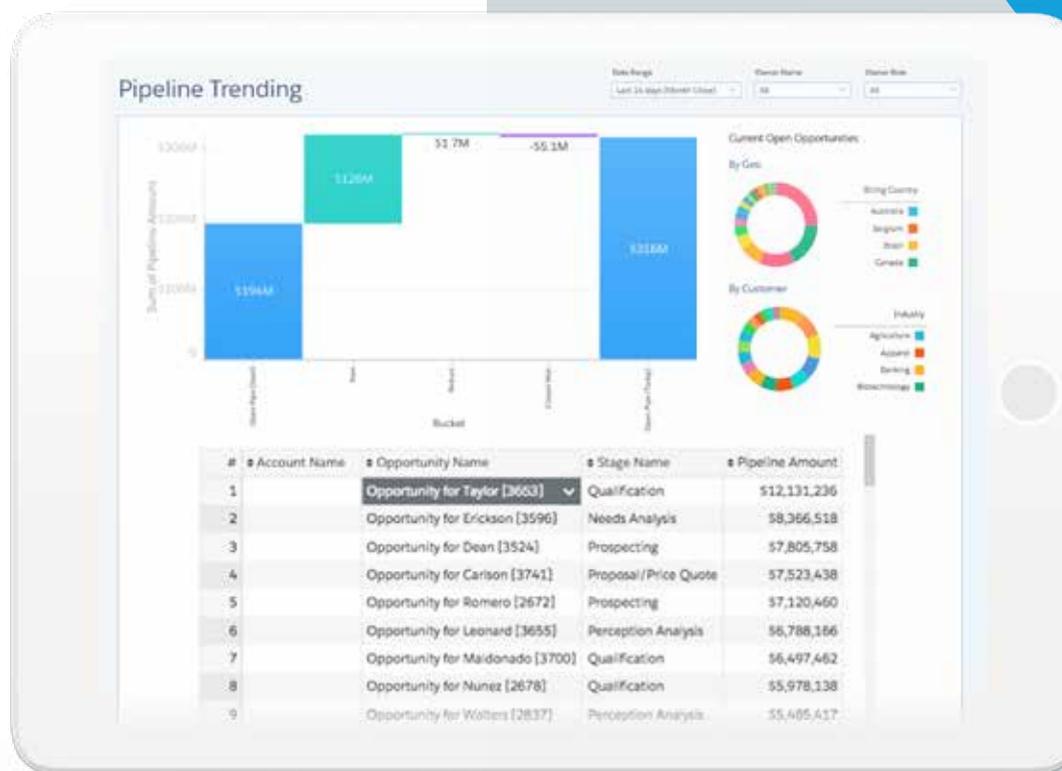
営業レポートの作成と提供に、他部署の支援が必要な営業チームの割合

## IT部門に頼らずにインサイトを獲得

ビジネスチャンスは待つはくれません。それにもかかわらず、半数以上の営業チームは、他部署がKPI（主要業績指標）を分析するのをただ待つしかないと答えています。Sales Wave Analyticsがあれば、IT部門やアナリストの手を借りずに、誰でもデータをインサイトに変換できるようになります。すぐに使えるダッシュボードやレポート機能を備え、Sales Cloudのデータを読み込んですぐに分析を開始できるSales Wave Analyticsなら、必要に応じていつでもKPIにアクセスできます。

## データを自在に分析

スプレッドシートでは単純な比較でさえも手間がかかりますが、Sales Wave Analyticsなら手軽に行えます。1つのアイテムに対してクエリーを実行したら、さらにデータを掘り下げていきます。複雑なデータセットも、さまざまな切り口で簡単に分析できます。データを自由に使いこなせば、より短時間で目的の情報を引き出すことができ、せっかくのビジネスチャンスを逃すことがありません。

スプレッドシートにはない  
スピードと柔軟性を提供

- **フィルター**  
特定の条件でデータを絞り込み、表示方法をカスタマイズ
- **グループ化**  
データのサブセットを作成し、業績が好調なエリアの過去の傾向を特定
- **評価**  
前期の実績と比較して、今期の売上高を評価

## 4 完全連携による精度の高さ

## ビジネスの全体像を把握

**69%** データソースが複数あるために手間がかかると感じている営業チームの割合

## ビジネスの可視性を向上

Sales Wave AnalyticsはSales Cloudとネイティブで連携するため、データの管理が容易で、すべての重要な営業指標を1か所で確認できます。また、売上予測からパイプライン、チームの営業成績まで、あらゆるKPIをビジュアル化して表示します。そのため、ビジネスの可視性が高まり、全体を見渡すことで初めて見えてくるトレンドを把握できるようになります。

## もうデータの精度に悩まされない

営業会議で使うスプレッドシートのレポートが完成するころには、その情報は古くなっています。これでは、営業チームはすでに意味のない情報を見ながら、不正確なデータをもとに計画を立てることになります。一方、Sales Wave Analyticsなら、数字の正確さについて心配する必要はありません。連携、同期が困難なスプレッドシートの情報とは異なり、常に完全な裏付けのあるデータが利用できます。

**60%**

数字の確認とスプレッドシートのカスタマイズに、就業時間の5分の1を費やしているセールスマネージャーの割合

**45%**

スプレッドシートのデータの精度について、営業会議の5分の1以上を費やして議論している営業チームの割合

**72%**

スプレッドシートのデータの精度について、営業会議の4分の1を費やして議論しているお客様の割合



- カスタムレポートを作成する必要がなくなり、ヒューマンエラーのリスクが低減
- チーム全体の営業成績を、わずか数秒で集計して表示
- 見解の根拠となるデータにアクセスすることで、営業活動により専念することが可能

カスタマーサクセス

## Waveが成功を後押し

### 成功のビジョンを描く

Houghton Mifflin Harcourt (HMH) 社は、教育関連図書の大手出版社であり、毎年150か国、5,000万人もの生徒に教材を届けています。1832年の創立以来、絶えず進化とイノベーションを推し進めることで、180年以上にもわたって事業を続けてきました。同社は、もともと利用していたSalesforce製品にWave Analyticsを追加し、情報を高度に視覚化することで得られるメリットをすぐに実感しました。Wave Analyticsを使用して、これまで十分に対応できていなかった顧客層や商機を見つけ出し、ビジネスの成長に役立てています。



HMH社 - 32枚の  
スプレッドシートを  
2つのWaveダッシュボード  
に集約



“10年前と今とでは、営業のやり方がまったく異なります。メモ、ポイスメール、スプレッドシート——バラバラだった情報が、Salesforce Wave Analyticsで1つにまとまりました。”

Houghton Mifflin Harcourt社  
営業担当EVP  
Lee Ramsayer氏

# 業務プロセスの進化を実現

Sales Wave Analyticsなら、これまでスプレッドシートで行っていた作業の何倍もの成果が得られます。データが持つ潜在的な可能性を、ぜひ実際に体験してみてください。

## 実際のデータで確認

お手持ちのスプレッドシートをアップロードし、動作をご確認いただけます。  
[salesforce.com/analytics-playground](https://salesforce.com/analytics-playground) (英語)

本eBookに記載されている情報は、セールスフォース・ドットコムのお客様に利便性を提供すること、ならびに一般的な情報提供のみを目的に提供されます。セールスフォース・ドットコムによる発行物は、いかなる支持の表明でもありません。セールスフォース・ドットコムは、本eBookに含まれるあらゆる情報、文章、画像、リンクその他の項目の正確性および完全性を保証せず、本eBookが推奨する内容に従うことがいかなる具体的な結果につながることも保証しません。読者固有の状況に該当する具体的な助言については、弁護士、会計士、建築士、ビジネスアドバイザー、プロフェッショナルエンジニアなどの専門家にご相談いただくことを推奨します。

Microsoft, Excelは、米国およびその他の国におけるMicrosoft Corporationおよび/またはその関連会社の登録商標または商標です。

© 2016 salesforce.com, inc. All rights reserved.

