

Salesforce Wave Analytics

Relevantere Einblicke dank leistungsstarker Tools

Salesforce Wave Analytics: Datenmanagement leicht gemacht

Viele Unternehmen heutzutage besitzen Unmengen an Daten, die sie über die Jahre hinweg angesammelt haben. Das ist auch gut so – Daten sind für viele Unternehmen das vielleicht wichtigste Kapital, und ihre Bedeutung wird in den nächsten Jahren noch zunehmen. Allerdings: die ganzen Daten sind nutzlos, wenn man nicht sinnvoll mit ihnen arbeiten kann. Dazu zählen zum Beispiel die Datenanalyse und das richtige Interpretieren von Daten. Salesforce Wave Analytics hilft Unternehmen dabei, all ihre verfügbaren Daten zu konsolidieren und relevante Schlüsse daraus zu ziehen.

Inhalt

Salesforce Wave Analytics: Datenmanagement leicht gemacht	1
Was ist Analytics?	3
Was ist Salesforce Wave Analytics?	3
Was sind die Features von Salesforce Wave Analytics?	4
Design mit Suchfunktion	4
Design für mobile Geräte	4
Einfache Navigation und Sofortzugriff auf Daten	4
Flexible Datenbank auf NoSQL-Basis	5
Einheitliche Ansicht	5
Was ist der Unterschied zwischen Salesforce Reports & Dashboards und Wave Analytics?	5
Was sind zusätzliche Benefits von Salesforce Wave Analytics?	5
Wie kann Salesforce Wave Analytics meine Produktivität erhöhen?	6

Tipps zum Umgang mit Salesforce Wave Analytics	7
Einen Datensatz erstellen.....	7
Eine Lens erstellen.....	7
Ein Dashboard erstellen	7
Fazit	8
Kontakt.....	8

Was ist Analytics?

Wie der Name schon vermuten lässt, geht es bei Analytics grundsätzlich darum, etwas zu analysieren und zu zergliedern. Wenn im geschäftlichen Kontext von Analytics die Rede ist, dreht sich dieser Prozess meistens um Daten. Daten sind das Kapital der Zukunft: Mit ihnen können wertvolle Informationen über Kunden gespeichert werden, neue Kunden können akquiriert und existierende Kunden können gebunden werden. Kurzum: Daten sind essenziell für das Customer-Relationship-Management. Immer mehr Unternehmen bauen deshalb ihr Geschäftsmodell explizit auf die Transaktion und Verarbeitung von Daten auf. Allerdings sind Rohdaten meist wenig anschaulich und für den durchschnittlichen Mitarbeiter kaum zu gebrauchen. Daher gibt es Analytics-Software, die für die Aufbereitung von Daten verantwortlich ist. Analytics beinhaltet also das Sammeln, Organisieren und Speichern von Daten sowie deren Analyse und Interpretation.

Was ist Salesforce Wave Analytics?

Salesforce Wave Analytics ist eine weitere Anwendung aus dem Salesforce-Universum, durch die Unternehmen bei ihrer täglichen Arbeit mit Daten effizienter und erfolgreicher arbeiten können. Mit Salesforce Wave Analytics werden alle relevanten Daten an einem zentralen Ort gebunden und in eine einheitliche Anzeige gebracht, wodurch entscheidende Rückschlüsse ermöglicht werden und Unternehmen proaktiver handeln können. Dies ist vor allem für komplexe Sachverhalte von großer Bedeutung, denn hier gibt es oft viele Variablen, die miteinander in Verbindung stehen und daher nicht isoliert betrachtet werden können. Salesforce Wave Analytics hilft dabei, diese Verbindungen aufzudecken und außerdem Trends darzustellen, wodurch Deals schneller abgeschlossen werden können und die Produktivität entscheidend gesteigert wird. Durch die einfache Aufbereitung muss man kein IT-Spezialist sein, um mit den Daten arbeiten zu können. Die Anwendung kann dabei Daten aus einer Vielzahl von unterschiedlichen Quellen verarbeiten und ist dadurch äußerst flexibel und unkompliziert einsetzbar. Dashboards und Berichte können im Handumdrehen erstellt werden, und die Benutzeroberfläche ist intuitiv, sodass jeder Mitarbeiter von besseren Insights profitieren kann.

Salesforce Wave Analytics setzt sich im Wesentlichen aus drei verschiedenen Komponenten zusammen: Datensätze, Lenses und Dashboards. Datensätze enthalten Daten aus Salesforce-Systemen oder externen Quellen, wie zum Beispiel Excel-Tabellen. Auch eine Data Pipeline kann

als Datenquelle zur Verfügung stehen. Bei Lenses handelt es sich um spezielle Ansichten eines Datensatzes, mithilfe derer man Visualisierungen und genauere Analyse vornehmen kann. Dashboards können aus mehreren Lenses mit unterschiedlichen Komponenten erstellt werden, sodass wertvolle und wichtige Erkenntnisse aus den Rohdaten gewonnen werden können.

Was sind die Features von Salesforce Wave Analytics?

Durch Salesforce Wave Analytics profitieren Anwender von einigen maßgeblichen Vorteilen. Im Folgenden ein kurzer Überblick über die Features der Salesforce-Anwendung:

Datenkonnektivität

Durch das Data Connectivity Feature können Anwendungen von Drittanbietern ganz einfach mit der Salesforce-Datenbank verbunden werden. Des Weiteren können ETL-Tools wie Informatica, Jitterbit, Mulesoft und andere mit Wave Analytics verwendet werden, um Daten von Drittanbietern zu extrahieren, wie zum Beispiel CSV-Dokumente, Desktopdaten und Daten aus älteren Systemen.

Design mit Suchfunktion

Umfassende Datenanalysen sind nur möglich, wenn Nutzer holistische Suchanfragen über die gesamte verfügbare Datenmenge vornehmen können. Die Wave Analytics-Plattform beinhaltet hierzu viele Optionen, welche die Datenbanksuche erleichtern, inklusive einer intuitiven Nutzeroberfläche und einer fortschrittlichen Suchfunktion.

Design für mobile Geräte

Alle Funktionen von Salesforce Wave Analytics sind auch auf Mobilgeräten verfügbar. So ist es möglich, auch unterwegs problemlos Informationen und Visualisierungen zu teilen und mit Teammitgliedern zu interagieren.

Einfache Navigation und Sofortzugriff auf Daten

Salesforce Wave Analytics ist mit den Funktionen Measure, Filter, Group, View und Share ausgestattet. Alle Datensätze können nahtlos auch auf Mobilgeräten bearbeitet werden, und Nutzer können mehrere Datensätze miteinander verbinden, um ein mehrdimensionales Bild zu erhalten.

Flexible Datenbank auf NoSQL-Basis

Durch NoSQL gibt es keine vorgegebenen Strukturen, Schemata oder Blöcke. Dadurch können Anwender Daten aus Drittanwendungen einfach in ihre Salesforce-Datenbanken integrieren.

Einheitliche Ansicht

Daten aus verschiedenen Sparten wie Sales, Marketing und Service werden in eine einzige Ansicht konsolidiert. Nutzer können so bessere und fundierte Entscheidungen treffen, ohne zwischen mehreren Anwendungen wechseln zu müssen.

Visualisierung

Salesforce Wave Analytics liefert zahlreiche Optionen zur Visualisierung sowie anschauliche Dashboards, die sofort schnelle Einblicke erlauben.

Was ist der Unterschied zwischen Salesforce Reports & Dashboards und Wave Analytics?

Da Salesforce Classic bereits mit der Funktionalität "Reports & Dashboards" (R & D) ausgestattet ist, stellt sich Manchem womöglich die Frage, worin der zusätzliche Vorteil von Salesforce Wave Analytics liegt. Es gibt dabei einige entscheidende Unterschiede zwischen den beiden Salesforce-Anwendungen, die es unbedingt zu beachten gilt. Während R & D lediglich für die Bearbeitung von Salesforce-Daten geeignet ist, kann Wave Analytics Daten aus jeglicher Datenquelle verarbeiten. Des Weiteren liefert R & D nur Basiskennzahlen; Wave Analytics hingegen kann ebenso komplexe KPIs analysieren und besitzt außerdem Self-Service Analytics. Mit R & D können außerdem nur kleinere bis moderate Datenmengen verarbeitet werden, während Wave Analytics auch mit extrem großen Mengen keine Probleme hat. Ein weiterer Unterschied besteht darin, dass Reports & Dashboards historische Berichte über Daten nur über 90 Tage hinweg aufzeichnen kann. Salesforce Wave Analytics liefert dagegen eine erweiterte historische Datenanalyse, die von Jahr zu Jahr läuft.

Was sind zusätzliche Benefits von Salesforce Wave Analytics?

Es gibt zahlreiche weitere Gründe für die Nutzung von Salesforce Wave Analytics, besonders für Salesforce-Nutzer.

1. Bei Salesforce Wave Analytics handelt es sich um ein Salesforce-native-Programm. Das bedeutet, dass es perfekt in die Salesforce Cloud integriert und angepasst ist; gleichzeitig ist für Salesforce-Nutzer keinerlei Umstellung nötig -- Wave Analytics liefert die gleiche Sicherheit und Geschwindigkeit, die sie bereits gewöhnt sind. Durch die Einbettung von Dashboards über die gesamte Salesforce-Plattform hinweg erhalten Mitarbeiter und Partner eine einheitliche Datenanzeige und können so wertvolle Erkenntnisse schöpfen.
2. Jeder Nutzer profitiert durch Data Science. Für den Einsatz von Salesforce Wave Analytics muss man kein IT- oder Datenexperte sein, da Einstein Data Discovery diesen Job einfach selbst übernimmt. Einstein Data Discovery fungiert dabei wie ein Datenwissenschaftler, der auf Abruf bereit ist, durch riesige Datenmengen navigieren kann und diese effektiv analysiert. Im Anschluss liefert die Anwendung Antworten, Erklärungen sowie Empfehlungen, die für jeden Nutzer einfach verständlich sind.
3. Salesforce Wave Analytics kann problemlos und schnell eingesetzt und personalisiert werden. Die Anwendung liefert vorgefertigte Apps für Sales, Service und Marketing; darüber hinaus ist es möglich, eigens angepasste Apps mit jeglicher Datenquelle zu erstellen. Über AppExchange sind außerdem von Partnern erstellte Apps für Wave Analytics erhältlich, zum Beispiel für Finanzdienstleistungen, Gesundheitswesen, Einzelhandel und den öffentlichen Dienst.
4. Salesforce Wave Analytics liefert eine intuitive und für Mobilgeräte optimierte Benutzererfahrung. So haben Mitarbeiter jederzeit Zugriff auf wichtige Daten und können von überall effizient handeln. Dies ermöglicht eine höhere Produktivität als Analytics-Tools, die nur auf Desktop-PCs funktionieren.

Wie kann Salesforce Wave Analytics meine Produktivität erhöhen?

Durch die zentrale Speicherung und Aufbereitung von Daten können Nutzer von Wave Analytics erheblich an Zeit einsparen und so ihre Produktivität erhöhen. Im Bereich Sales sparten befragte Salesforce-Kunden jeden Monat 13 Stunden pro Mitarbeiter durch die Nutzung von Wave Analytics. Im IT-Bereich betrug die Ersparnis sogar 14 Stunden pro Mitarbeiter und Monat. Auch in Operations konnten Salesforce-Nutzer rund 10 Stunden einsparen. Im Durchschnitt lag die Zeitersparnis damit bei 11 Stunden pro Mitarbeiter – jeden Monat.

Dies schlägt sich natürlich auch positiv in Ihren Finanzen nieder. Ein Musterbeispiel: Ihre stündlichen Kosten pro Mitarbeiter betragen 100€ und Sie haben durch Salesforce Wave Analytics eine Zeitersparnis von 2,75 Stunden pro Woche. Hochgerechnet auf drei Vollzeitmitarbeiter werden also 396 Stunden Arbeitszeit eingespart – ein Unterschied von 40.000€ jährlich.

Tipps zum Umgang mit Salesforce Wave Analytics

Im Folgenden wollen wir uns genauer anschauen, wie Sie die Funktionen von Salesforce Knowledge Base nutzen können.

Einen Datensatz erstellen

1. Klicken Sie auf "Erstellen".
2. Wählen Sie "Datensatz" aus.
3. Wählen Sie eine Excel-Datei (CSV).
4. Geben Sie einen Namen für den Datensatz ein.
5. Klicken Sie erneut auf "Erstellen".

Eine Lens erstellen

1. Klicken Sie auf den Datensatz.
2. Klicken Sie auf das Icon "Speichern", um die Lens zu speichern
3. Geben Sie der Lens einen Namen und eine Beschreibung.
4. Klicken Sie auf "Speichern"

Die Lens ist nun gespeichert. Im Anschluss kann mit ihr gearbeitet werden, beispielsweise durch Sortieren der Daten in aufsteigender oder absteigender Reihenfolge. Außerdem kann durch das Verändern der Grafik die Visualisierungsmethode angepasst werden. Für eine noch genauere Analyse können die Daten mittels "Slice Down" und "Drill Down" weiter aufgeschlüsselt und heruntergebrochen werden.

Ein Dashboard erstellen

Dashboards können durch das Kombinieren mehrerer Lenses erstellt werden.

1. Klicken Sie auf das Icon "Clip to Designer"
2. Durch Nutzung der Tools kann das Dashboard gestaltet und im Anschluss gespeichert werden.

Fazit

Salesforce Wave Analytics hilft Unternehmen dabei, ihre Daten einfach zu managen und sinnvoll mit ihnen zu arbeiten. Durch die intuitive Benutzeroberfläche werden alle Mitarbeiter mit effektiven Tools zur Datenanalyse und -interpretation ausgestattet und profitieren dadurch von relevanteren Insights, die zu besseren Entscheidungen für die Zukunft führen.

Kontakt

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Seit 2002 unterstützen wir unsere Kunden bei der Einführung und Anpassung von Salesforce auf individuelle Unternehmensbedürfnisse. Mit dieser Erfahrung können wir sicher auch Ihnen ein zuverlässiger Partner sein. Ob Konzern, Mittelstand oder KMU – wir kennen die Herausforderungen in vielen Branchen und entwickeln auch für Sie die optimale Lösung.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:

Comselect Gesellschaft für Relationship Management mbH

Bernd Bittner, Sales Director CRM Services

Telefon: 0621 / 76133 500

Email: info@comselect.de

Web: <https://comselect.de>

Wir über uns.

Autor: Marcel Alter, Online Marketing

Herausgeber: [comselect GmbH](#)

Veröffentlichung: Mai 2022

Lesedauer: 4 Minuten

comselect ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Hauptsitz in Mannheim und Niederlassung in Augsburg. Unsere Experten aus den Bereichen CRM Consulting, künstliche Intelligenz, digitales Marketing und Prozesse haben sich auf die Umsetzung komplexer Projekte, von der strategischen CRM Beratung, über die Konzeption bis zur Umsetzung, spezialisiert. Seit 2002 sind wir der führende Partner für den deutschen Mittelstand. Unser Branchenschwerpunkt ist die herstellende Industrie. Unsere Berater treffen Sie in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart.

©2002-2022 comselect GmbH | Alle Rechte vorbehalten