



Die neue Dimension der Datenvisualisierung und Datenauswertung mit BOARD

Mit Ihrem GEDYS IntraWare CRM haben Sie die volle 360° Sicht auf Ihre Kunden und Interessenten.

- Vom Innendienst und Außendienst werden täglich neue Informationen in Ihr CRM eingebracht. Hierbei handelt es sich um die unterschiedlichsten Arten von Informationen.
- Außendienst Mitarbeiter legen Termindokumente an oder erstellen Besuchsberichte.
- Um effektiv den Fortschritt im Verkauf zu betrachten sind Verkaufschancen zum Tracking vorhanden. Angebote werden geschrieben.
- Neue Adressen kommen hinzu, aus Interessenten werden neue Kunden. Kunden kaufen bei Ihnen immer wieder. Kunden melden auch Reklamationen in Form von ServiceCalls.

All diese Informationen können Sie nun in Relation zueinander bringen um effiziente Entscheidungen treffen zu können. Erkennen Sie Zusammenhänge und tauchen Sie in Ihre Daten ein. Mit Funktionen wie Drill Down und Drill Anywhere können Sie Ihren kompletten Datenbestand erforschen.

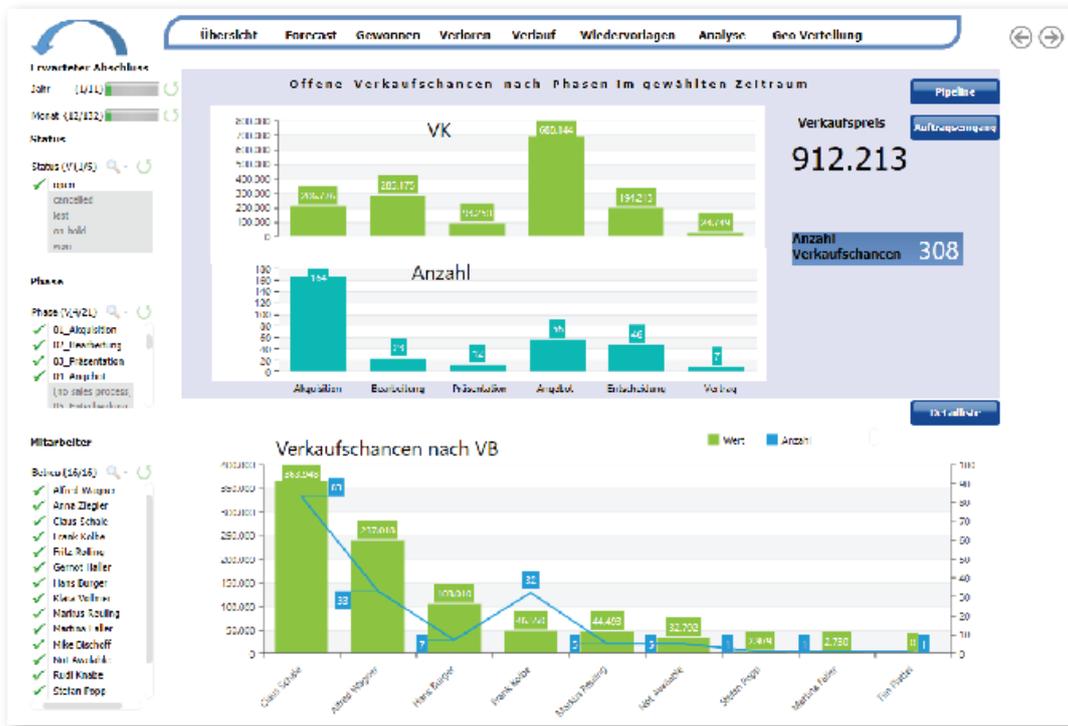
Zentraler Einstieg ist das Dashboard. Neben den übersichtlich dargestellten wichtigsten Informationen gelangen Sie von hier in die einzelnen Auswertungsbereiche der vier bereitgestellten Module (Verkaufschancen, Service Calls, Adressen und Angebote).



Verkaufschancen

Im Modul Verkaufschancen stehen Ihnen eine Vielzahl von unterschiedlichsten Auswertungen zur Verfügung. Betrachten Sie z.B.

- die Menge und das Volumen Ihrer Verkaufschancen.
- wie die Pipeline gefüllt ist.
- u.v.m



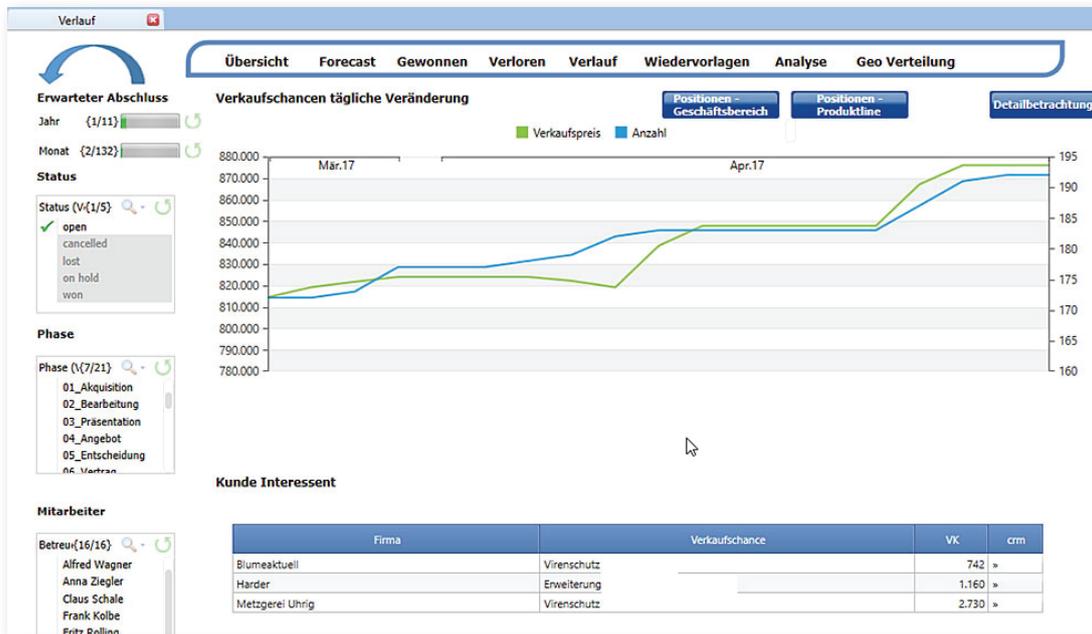
In allen Auswertungen können Sie die Selektion bzw. Filterung selbst ändern. Hierzu stehen Ihnen für häufig verwendete Kriterien im linken Bereich verschiedene Filterelemente zur Verfügung oder Sie wählen die Selektion direkt aus der Grafik heraus aus.



Selektion aus den Filterelementen

Eine Besonderheit ist die Darstellung der Veränderungen innerhalb einer Verkaufschance.

Im CRM haben Sie aktuell nur den augenblicklichen Inhalt einer Verkaufschance zur Verfügung. Mit BOARD erkennen Sie sehr schnell, wie und wann die Verkaufschancen verändert wurden. Auch hier können Sie wieder beliebige Filter für eine Selektion zur Anwendung bringen.



Der folgende Screenshot zeigt beispielhaft eine weitere Auswertung über alle „Gewonnen“ Verkaufschancen, in einem definierten Zeitfenster, mit verschiedenen zusätzlichen Auswertungskriterien.



Drill Down / Drill Anywhere / Excel-Export / CRM

Die Möglichkeiten des Drilldown / Drillanywhere lässt sich an diesem Auswertungsbeispiel sehr gut darstellen.

Ein Klick präsentiert den vorgeschlagenen Drilldown-Pfad, hier die Auflistung der Kunden auf Basis der gewonnenen Verkaufschancen im definierten Zeitraum von Alfred Wagner.

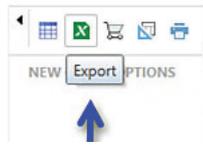


Der Anwender kann aber auch selbst bestimmen (Strg-Klick), welche Information (Entität) er ausgehend von z.B. Alfred Wagner über die gewonnen Verkaufschancen sehen möchte. Folgendes Beispiel zeigt im Ergebnis die zugehörigen Artikel.

The screenshot shows two windows. On the left, "Drill Down Konfiguration - Board" allows selecting an entity for drilling. The "Artikel" entity is selected. On the right, "Drill Down nachArtikel - Board" displays a table of products for Alfred Wagner, including licenses, services, and hardware.

nach VB	Verkaufspreis	Anzahl VC
Lizenzen WEBCON BPS	28.625	15
Beratung Professional Services (PT)	15.220	15
Lenovo Server	7.332	15
Entwicklung Professional Services (PT)	5.720	15
IBM Storage	3.132	15
Lizenzen PLATO xeri	2.500	15
Fremdleistung IT-Infrastruktur (PT)	2.080	15
Lizenzen Exclaimer Signature Manager	1.553	15
Desktop-PC's, Notebooks, Tablets	1.467	15
Lizenzen VSB MailProtection (Online-Dienst) -...	1.440	15
Lizenzen Microsoft Betriebssysteme und Softw...	826	15
Wartung Exclaimer Signature Manager	704	15
Hardware allgemein, Zubehör, Sonstiges	658	15
Multifunktionsgeräte und Drucker	550	15
Systemtechnik IT-Infrastruktur (Std.)	496	15
Dienstleistung IT-Infrastruktur Festpreis	360	15
Beratung Cloud Collaboration (Std.)	320	15

Alle Auswertungen und Ergebnisse können per Klick nach Excel übertragen werden.



	A	B	C	D
1	Verkaufschancen nach VB	Wert	Anzahl	
2	Claus Schale	64.717	59	
3	Not Available	26.930	4	
4	Alfred Wagner	15.150	10	
5	Hans Burger	13.240	5	
6	Markus Reuling	4.404	2	

ung

← →

←

Preis	CRM
2.730	»
742	»
2.450	»
1.608	»
26.188	»
11.830	»
4.795	»
8.663	»
3.968	»
15.000	»
9.481	»
4.404	»
6.922	»
15.150	»
13.240	»
127.171	

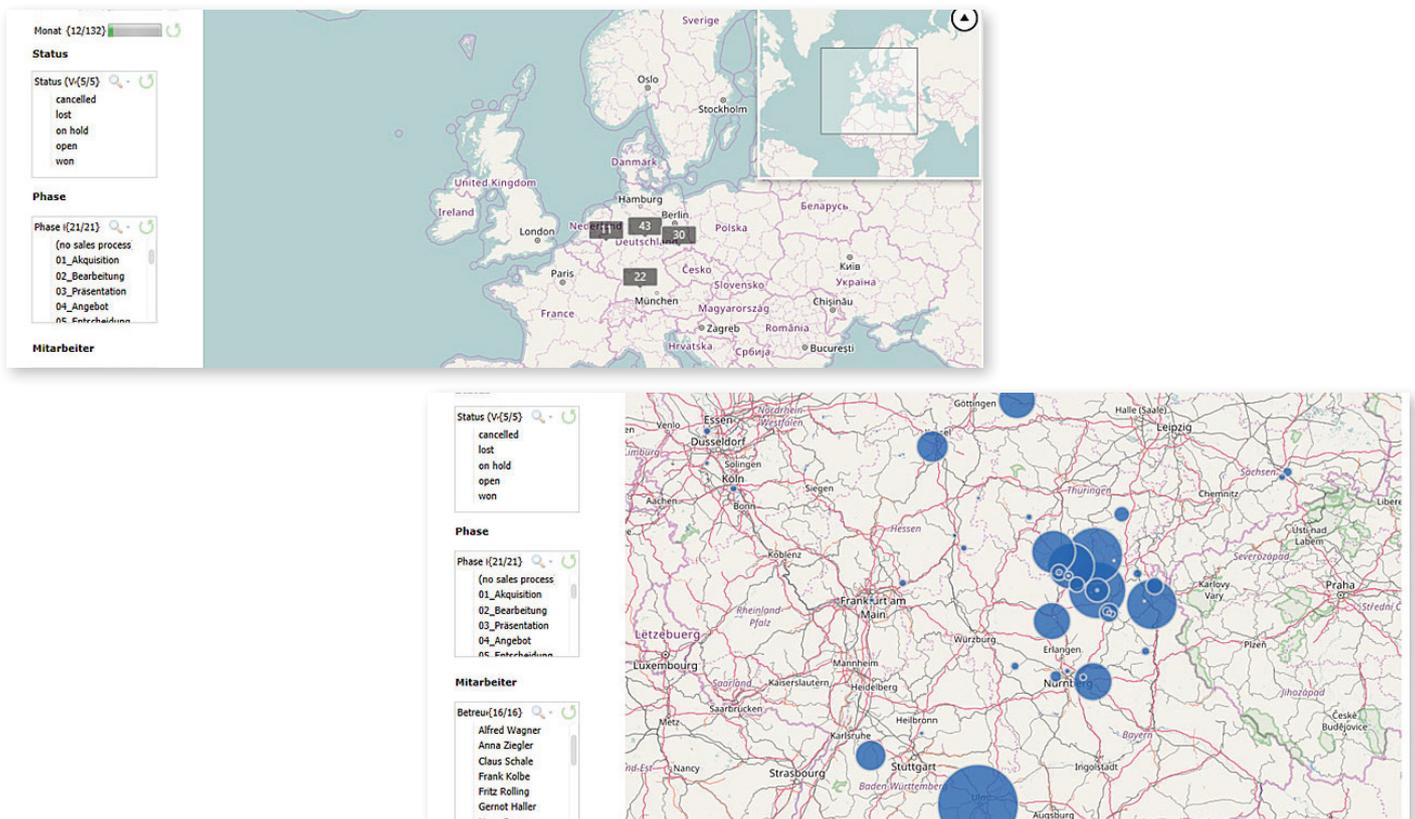
Gehe zuCRM Button

Neben der Datenbereitstellung aus dem CRM können Sie aus BOARD heraus auch sehr komfortabel direkt ins CRM wechseln, um sich z.B. mit Hilfe der dort abgelegten Dokumentation und den verschiedenen Korrespondenzen zur jeweiligen Verkaufschance zu informieren.

Sie haben in der Auswertung Ihrer Daten alle Freiheiten. Werten Sie Ihre Geschäftsbereiche aus oder lassen Sie sich Ihre Top Kunden anzeigen.



Interessiert es Sie in welchen Regionen die Verkaufschancen liegen, dann betrachten Sie diese in der Geo-Auswertung.



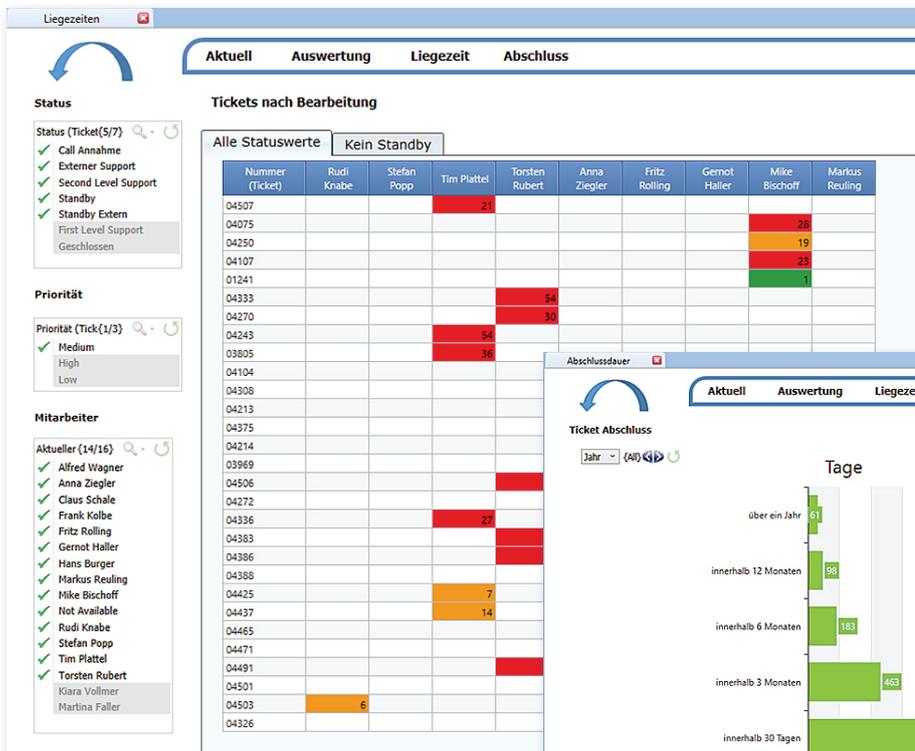
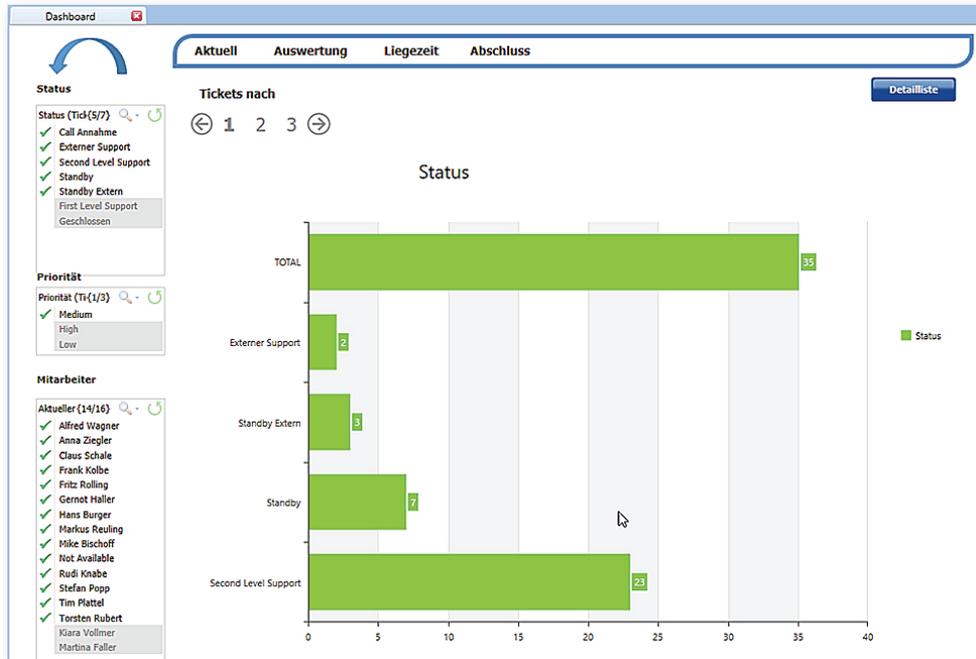
Eine Vielzahl weiterer hier nicht erwähnter Auswertungen sind in diesem Teil des Paketes vorhanden.

Service

Selbstverständlich stehen Ihnen im Service die gleichen Möglichkeiten und Optionen (Drilldown, Drillanywhere, Selektionen & Filter, Excel-Export usw.) wie zuvor dargestellt zur Verfügung.

Im Bereich Service stehen die Service-Calls (Reklamationen) mit all ihren Ausprägungen im Fokus.

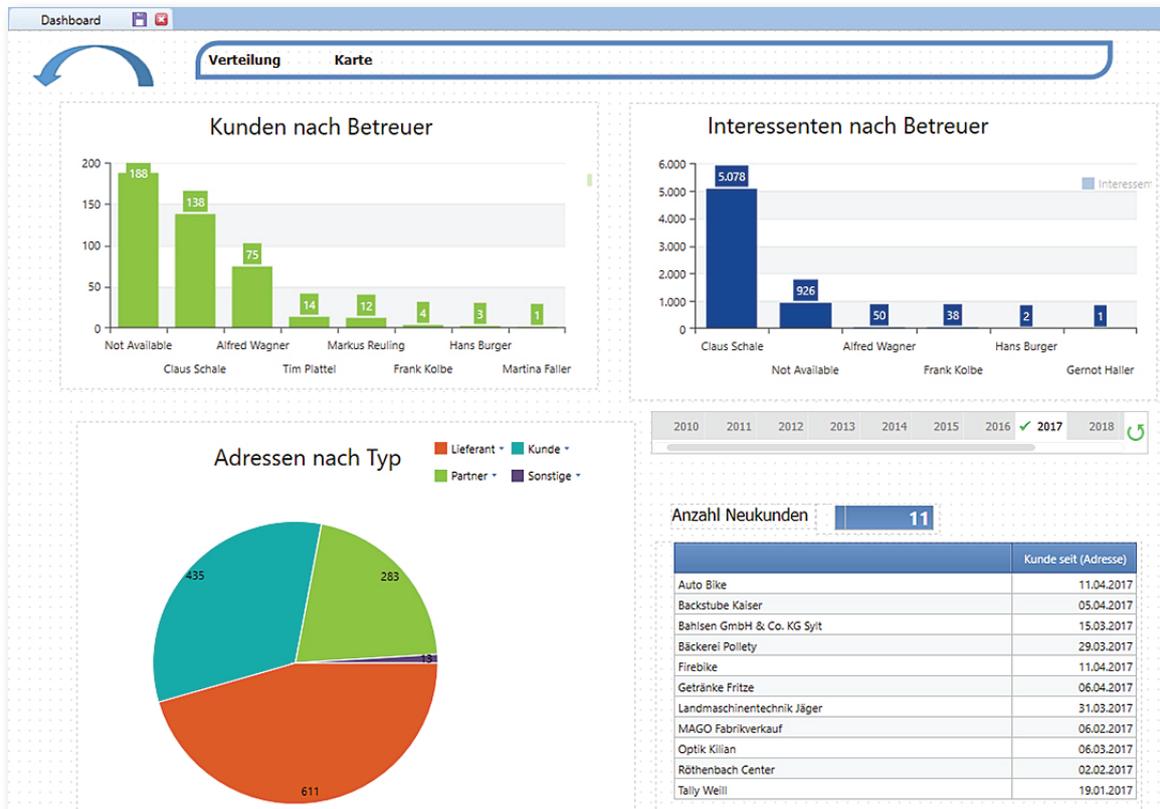
Mit einer Vielzahl von Auswertungsmöglichkeiten wie z.B. die Ticketzuordnung, Liegezeiten, Bearbeitungszeiten verschaffen Sie sich einen umfassenden, transparenten Überblick.



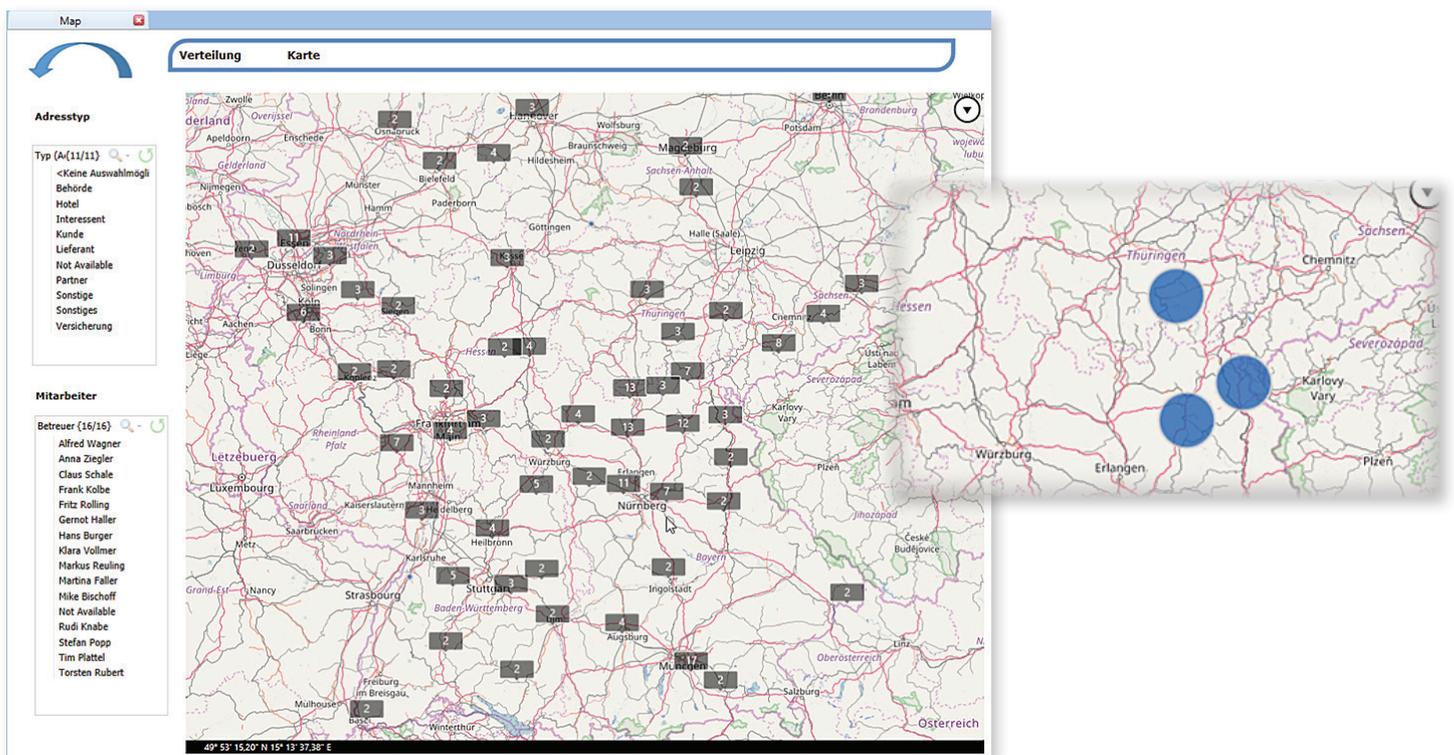
Adressen / Kunden, Interessenten, Neukunden

Wissen Sie wo Ihre Kunden / Interessenten / Neukunden sitzen oder wie viele Sie in diesem Jahr gewonnen haben? Wer wen betreut und welche noch ohne konkreten Betreuer sind?

Hierzu steht Ihnen der Bereich Adressen zur Verfügung.



Neben einem Gesamtüberblick mit allen zuvor dargestellten Möglichkeiten sehen Sie hier eine geografische Darstellung.

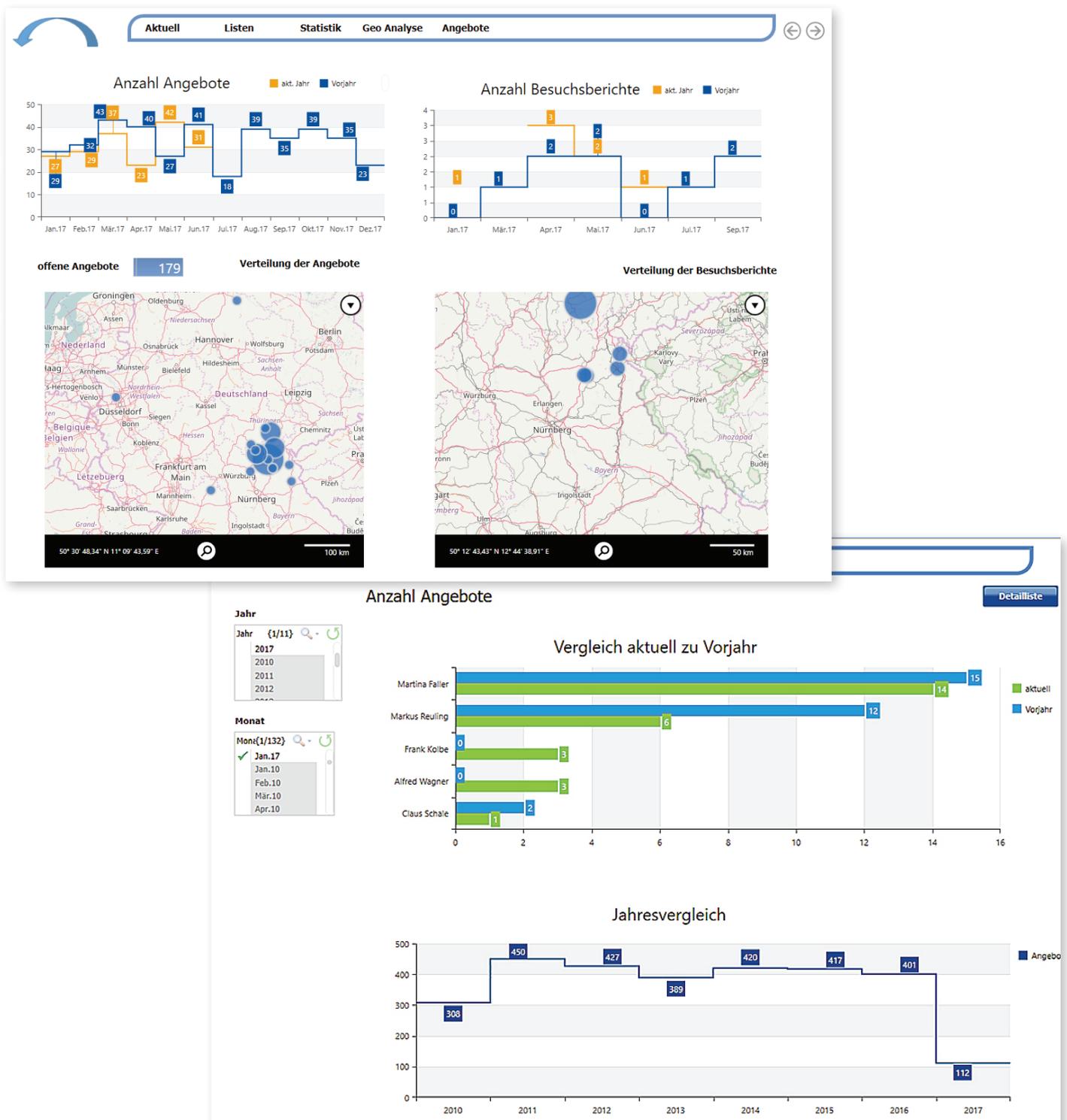


Vorgänge / Angebote

Hier sind zunächst die Angebote und Besuchsberichte als Vorgangstypen im Fokus. Selbstverständlich stehen auch alle anderen Vorgangstypen in den Auswertungen zur Verfügung.

Informieren Sie sich

- über die Gesamtzahl der Angebote und wieviel davon noch offen sind,
- wie sich die offenen Angebote geografisch verteilen,
- wie das Verhältnis zum Vorjahr ist,
- über die ggf. damit verbundenen Besuchsberichte (aktuell und im Vorjahr)



Entscheiden Sie welche Vorgänge Sie auswerten wollen. Nutzen Sie die Vielfalt der Möglichkeiten, die Ihnen BOARD bietet.

VSB BOARD & CRM

Durch die Kombination der aufbereiteten Daten aus dem Data Warehouse und der schnellen Verarbeitung in Board haben Sie immer die Sicherheit korrekte Werte für Ihre Entscheidungen zur Verfügung zu haben. Aufwändige wiederkehrende Arbeiten zur Aufbereitung der Daten entfallen.

Versetzen Sie sich in die Lage, schneller die richtigen Entscheidungen zu treffen. BOARD und VSB helfen Ihnen dabei.

Technologischer Aufbau

Mit vorgefertigten Profilen des VSB DataConnectors werden die CRM Daten in die Staging Datenbank übertragen. Hier erfolgen bereits die ersten Bereinigungen und Vereinheitlichungen. Aus der Staging Datenbank kommen diese Daten dann durch eine Transformation mittels SSIS in das Data Warehouse. Die Datenleseprozesse des BOARD Systems holen die Daten dort ab und stellen diese dann in BOARD eigenen HybridenInMemory Datenbanken zur Verfügung.

Übertragungstechnologie

