

Datenvisualisierung

Mehrwert aus Daten



Galledia

Übersicht

Aussagekräftige Grafiken sind verständlicher als blanke Zahlen. Durch die Visualisierung von Daten lassen sich wichtige Fragen gezielter stellen und effizienter beantworten. «Wo steigen die Umsätze?», «Welche Impulse fördern das Wachstum?» oder «Worin unterscheiden sich die Serviceansprüche meiner Kunden?». Wer die Datenvisualisierung richtig einsetzt, kann aus einem brachliegenden Datenpool ein wirkungsvolles Alleinstellungsmerkmal kreieren.

Beispiele von Datenvisualisierungen

Management-Dashboard

Diese Visualisierungen werden vorwiegend von der Geschäftsführung genutzt, um Metriken, Trends und KPIs aus einer Metaebene zu überwachen. Bei Auffälligkeiten mit Klärungsbedarf können detaillierte Daten abgerufen und unmittelbar analysiert werden.

Verkaufs-Dashboard

Mit dieser Darstellung lässt sich die Performance einzelner Marken überwachen. So kann beispielsweise ein Sales-Verantwortlicher erkennen, welche Kundensegmente sich für welche Produkte entscheiden. Auch sind besonders profitable Regionen oder demografische Merkmale der Käufergruppen ersichtlich. Auf diesem Weg lassen sich künftige Engpässe vermeiden und Konversionsraten erhöhen.

HR-Dashboard

Personalabteilungen nutzen Dashboards, um durch die detaillierte Analyse von Personaldaten strategische HR-Entscheidungen abzusichern. Die Daten stammen aus Abrechnungssystemen, Einstellungs- und Vergütungsverhandlungen und berücksichtigen auch gesetzliche Vorgaben. Auf Basis dieses Datenpools identifiziert die HR-Abteilung Muster und Kausalitäten. So ist auf einen Blick erkennbar, in welchen Bereichen Handlungsbedarf besteht, welche Schulungsmassnahmen sinnvoll sind und wie die Mitarbeitermotivation gestärkt werden kann.

Marketingkampagnen-Dashboard

Sind die Kosten und der ROI bisheriger Kampagnen bekannt, kann das zukünftige Marketingbudget-ROI (Return on Investment) noch besser verteilt werden. So wird z.B. ersichtlich, welche Regionen am besten abschneiden und wie sich die Konversion auf verschiedenen Zielseiten gestaltet. Selbst die Darstellung langfristiger Trends ist mit einem Dashboard möglich.

E-Commerce-Dashboard

Mit einem E-Commerce-Dashboard werden die Umsätze und Zielmärkte einer E-Commerce-Website analysiert. Viele ökonomische Zusammenhänge werden somit besser und leichter verständlich. Beispielsweise können Umsätze anhand von anschaulichen Diagrammen oder Reports nach regionalen oder demografischen Kriterien schneller beurteilt werden.

Lead-Generation-Dashboard

Mit aussagekräftigen Diagrammen, Karten und Reports werden Leads von Marketingkampagnen, Zielseiten und Konversionsraten überwacht. Sowohl die Gesamtleistung als auch die durchschnittlichen Kosten und die wichtigsten KPIs lassen sich optisch darstellen und analysieren. Indem man aktuelle Leistungsdaten von Marketingstrategien sichtbar macht, lassen sich künftige Entscheidungen optimieren.

**Flawil****Galledia**

Burgauerstrasse 50
9230 Flawil
T +41 58 344 96 96
galledia@galledia.ch

Berneck**Galledia**

Hafnerwissenstrasse 1
9442 Berneck
T +41 58 344 92 92
galledia@galledia.ch

Frauenfeld**Galledia**

Zürcherstrasse 310
8500 Frauenfeld
T +41 58 344 94 94
galledia@galledia.ch

Zürich**Galledia**

Buckhauserstrasse 24
8048 Zürich
T +41 58 344 98 98
galledia@galledia.ch

Luzern**UD Medien**

Reusseggstrasse 9
6002 Luzern
T +41 58 344 91 91
info@ud-medien.ch

Chur**SAVE**

Tittwiesenstrasse 61
7000 Chur
T +41 43 819 16 40
info@save.ch