

**OPTIMIEREN SIE DAS JETZT.
MAXIMIEREN SIE DAS MORGEN.**

Besprechen Sie mit uns Ihre Ideen und Projekte. Wir helfen gerne. Die nachfolgende Checkliste hilft Ihnen und uns bei der Bestimmung Ihres Reifegrades sowie der nächsten Schritte. Gestalten Sie mit Smart Data die Zukunft Ihres Unternehmens.

1 • WELCHE AUSSAGEN BESCHREIBEN IHRE DERZEITIGE SITUATION AM BESTEN?

- Unternehmensentscheidungen werden bei uns nicht immer faktenbasiert getroffen.
- Wir haben eine ungefähre Ahnung, wie sich unser Unternehmen aufstellt, möchten dies aber mit relevanten Daten validieren.
- Unsere Unternehmensperformance soll noch weiter gesteigert werden.
- Wir besitzen komplexe und teilweise starre Management- und/oder Kommunikationsstrukturen, die wir optimieren wollen.
- Wir identifizieren Kundenansprüche nicht präzise genug.
- Unsere Systeme segmentieren Kunden nur unzureichend.
- Wir haben viele wiederkehrende Prozesse, die automatisiert oder optimiert werden sollen.
- Uns fehlt es an regelmäßigen Analysen und Übersichten.
- Die derzeit vorliegenden Kennzahlen bilden nicht (mehr) das gesamte Unternehmen ab.
- Die Qualität unserer Daten ist mangelhaft oder nicht zukunftsorientiert.
- Wir besitzen keine Daten, die wir auswerten können.
- Wir haben verschiedenste Daten und Datenquellen, die aufgrund ihrer Komplexität kein aussagekräftiges Bild ergeben.
- Wir möchten interne Daten und Informationen besser für das Unternehmen nutzbar machen.
- Wir möchten externe Daten und Informationen in unser Entscheidungskalkül einbeziehen.
- Uns fehlt es an ausreichend Know-how, um unsere Daten auszuwerten.
- Wir möchten erste Schritte in Richtung Big Data Analytics machen und mehr über die Möglichkeit von datenbasierter Entscheidungsfindung lernen.
- Keine dieser Aussagen trifft zu.

2. WAS HAT SIE BISHER DAVON ABGEHALTEN, IHR GEWÜNSCHTES OPTIMIERUNGSPOTENTIAL MIT HILFE VON DATA-LÖSUNGEN AUSZUBAUEN?

- Unzureichende Datenqualität.
- Fehlendes Know-how.
- Rechtliche Unsicherheiten (z.B. bezüglich Datenschutz, geistigem Eigentum oder Ähnlichem).
- Bedenken über IT- und Datensicherheit sowie Datenhoheit.
- Unsicherheiten bei der Auswahl der richtigen Werkzeuge sowie bei der Einschätzung über deren Vor- und Nachteile.

3. WIE HABEN SIE IN DER VERGANGENHEIT IHRE PERFORMANCE GESTEIGERT?

- Neukundengewinnung.
- IT-Investitionen.
- Verbessertes Qualitätsmanagement.
- Innovationen oder Marktvorteile.
- Externe Beratung.
- Bisher konnten wir unsere Performance nicht gezielt steigern.
- Keine dieser Aussagen trifft zu.

4. AUF WELCHER GRUNDLAGE WERDEN IN IHREM UNTERNEHMEN AKTUELL ENTSCHEIDUNGEN GETROFFEN?

- Grundlegende Tabellenkalkulationen.
- Betriebswirtschaftliche Auswertung.
- Kennzahlen aus dem Controlling.
- Statistische Analysen vorliegender Daten.
- Nutzung fundierter Daten-Visualisierungen.
- Externe Beratung.

5. WELCHE DATENQUELLEN BESITZEN SIE?

- Kundenstammdaten.
- Kundenbewegungsdaten.
- Daten aus dem Enterprise-Resource-Planning.
- Daten aus den einzelnen Filialen.
- Kundenbewertungen des Unternehmens.
- Daten aus Online-Diensten (z.B. Google Analytics, Facebook Insights, etc.):

- Weitere interne Daten:

- Externe Daten (z.B. Geo- oder Wettbewerberdaten):

6. WELCHE DIESER DATEN NUTZEN SIE ZUR STEIGERUNG IHRER PERFORMANCE?

- Kundenstammdaten.
- Kundenbewegungsdaten.
- Daten aus dem Enterprise-Resource-Planning.
- Niederlassungsdaten.
- Kundenbewertungen des Unternehmens.
- Daten aus Online Diensten (z.B. Google Analytics, Facebook Insights, etc.):

- Weitere interne Daten:

- Externe Daten (z.B. Geo- oder Wettbewerberdaten):

7. WELCHE ZIELE VERFOLGEN SIE ZURZEIT?

- Kundenrückgewinnung.
- Serviceoptimierung auf Grundlage der Kundenzufriedenheiten.
- Auftragssteigerung durch After-Sales, Cross-Selling, Up-Selling und Neukundenakquise.
- Prozessoptimierung und evaluierte Ressourcenplanung.
- Visualisierung unternehmensbezogener Daten, aus denen konkrete Handlungsimpulse abgeleitet werden.
- Neue Optimierungspotentiale durch Big Data Analytics.
- Prognose von Absatzzahlen.
- Kundenpotentialanalysen.
- Automatisierte, interaktive und tagesaktuelle Dashboards.
- Identifizierung von ABC-Kunden.
- Trendanalysen.
- Finanzplanung und Budgetoptimierung.

IHR ANSPRECHPARTNER.

Vielen Dank für Ihr Interesse. Nutzen Sie die Chancen von Smart Data für Ihr Unternehmen und kontaktieren Sie noch heute unseren Geschäftsführer Marco Butz.

MARCO BUTZ **THOMAS JOHANN**
Geschäftsführer Co-Founder

T +49 621 5867 9490 **T** +49 621 5867 9490
M +49 159 0443 5649 **M** +49 176 3271 0034
E marco.butz@performance.one **E** thomas.johann@performance.one
W brain.performance.one **W** brain.performance.one

LinkedIn
XING

PERFORMANCE ONE
BRAIN