



bbi-Digital-Baustein 5

Sales Dashboard:

Sales Dashboards visualisieren Ihren Vertriebs Erfolg und zeigen auf einen Blick, wo Ihr Vertrieb steht

Häufig wird der Vertrieb noch immer über Renner- und Penner-Liste, lange Excel-Tabellen und seitenlange Auswertungen gesteuert. Dabei ist schon lange bekannt: Ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte. Genau das tut ein Sales Dashboard: Es zeigt auf einen Blick, wo Ihr Vertrieb gerade steht. Punktgenau, individuell und interaktiv. Vertriebsleitung und Verkäufer müssen also nicht mehr mühsam Informationen über den aktuellen Stand der Vertriebsaktivitäten suchen, sondern finden diese auf einen Blick. Grundlage dafür sind natürlich – wie sollte es anders sein – entsprechend gepflegte Daten in entsprechend aufgebauten IT-Systemen. Damit hat sich ja unser letzter Digitalbaustein beschäftigt. Sobald die Datengrundlage steht, benötigen Sie dann „nur“ noch ein Fachkonzept zum Aufbau der Kennzahlen und Grafiken sowie die erforderliche Software zur Visualisierung. Entsprechend ist dieser Digital-Baustein in folgende Unterpunkte gegliedert:

Inhalt:

1. Grundlegendes zu Sales Dashboards
2. Fachkonzept entwickeln: Nutzerkreis und KPIs festlegen
3. Sechs konkrete Tipps zur Visualisierung
4. Die passende Software zum Aufbau von Sales Dashboards
5. Praxis-Tipp für den Start

