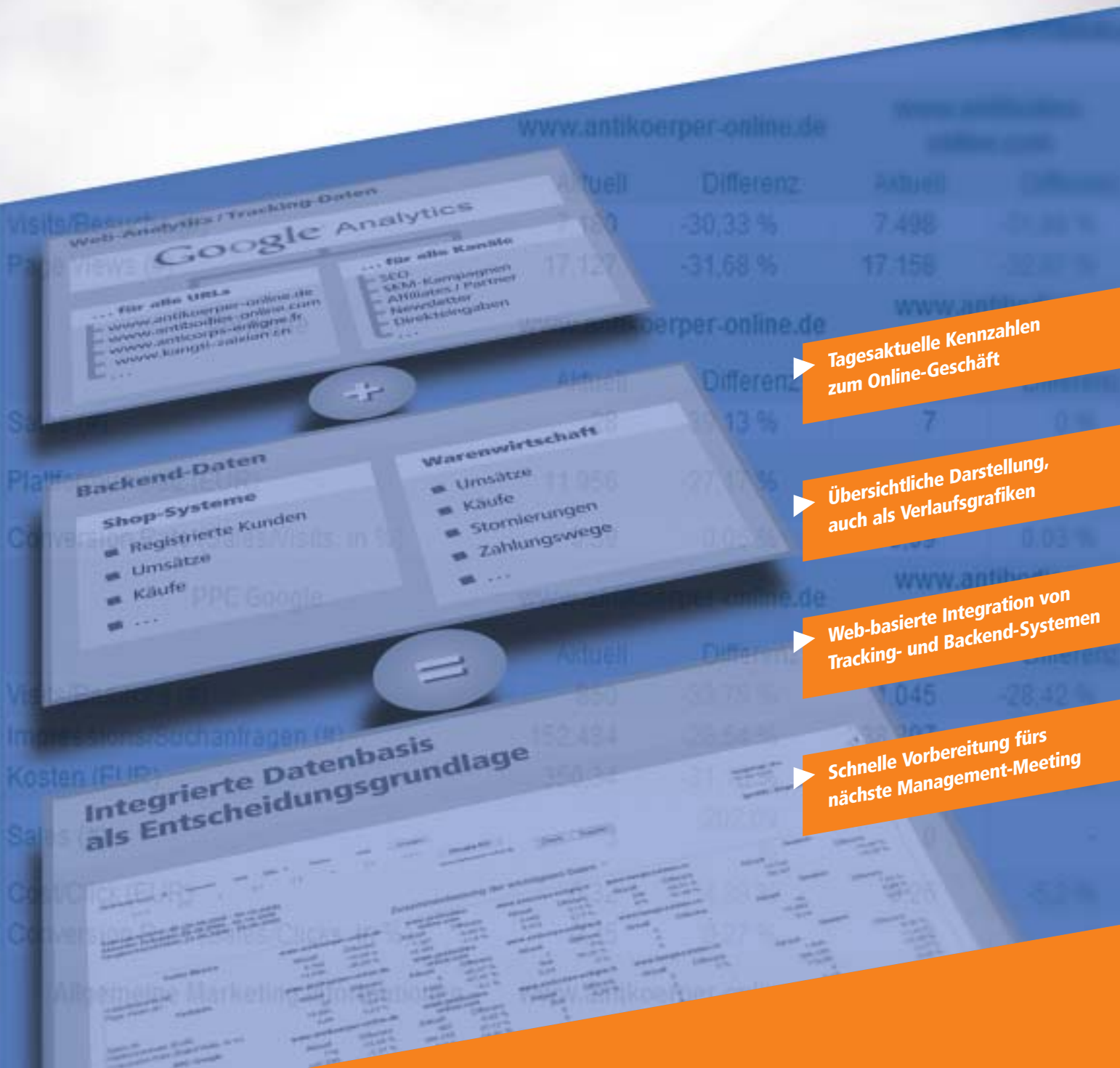




# Online-Sales-Cockpit

Gesellschaft für innovative Unternehmensentwicklung (GFIU)

- Forckenbeckstraße 6, 52074 Aachen [www.gfiu.de](http://www.gfiu.de)
- [kontakt@gfiu.de](mailto:kontakt@gfiu.de) +49 241 60 85 132 90



▶ Tagesaktuelle Kennzahlen zum Online-Geschäft

▶ Übersichtliche Darstellung, auch als Verlaufsgrafiken

▶ Web-basierte Integration von Tracking- und Backend-Systemen

▶ Schnelle Vorbereitung fürs nächste Management-Meeting

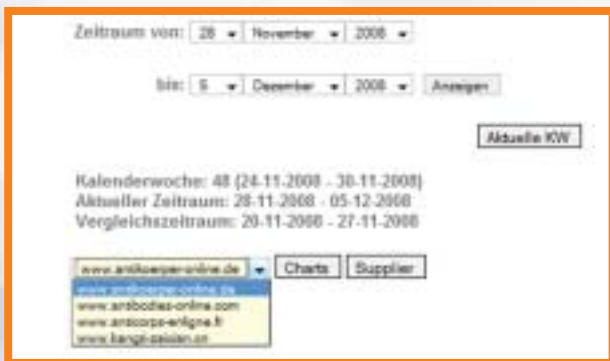
# Das Online-Sales-Cockpit im Überblick

– die perfekte Vorbereitung für das nächste Management-Meeting



## Übersichtliche Darstellung der wesentlichen Kennzahlen auf einer Seite

Das Online-Sales-Cockpit der GFU bietet eine integrierte Übersicht über die Online-Sales-Performance Ihres Unternehmens. Es integriert mittels web-basierter Lösungen verschiedene Datenquellen, die zur Bewertung des Online-Geschäftserfolgs notwendig sind (beispielsweise aus Web Analytics-, Shop Backend-, Warenwirtschafts- und Partner-Affiliate-Trackingsystemen) und stellt die Zahlen übersichtlich auf einer oder wenigen Seiten tabellarisch dar. Die Gestaltung des Cockpits kann an die individuelle Bedürfnisse angepasst werden.



## Selektion von mehreren URLs und unterschiedlichen Zeiträumen für den schnellen Vergleich

Das Online-Sales-Cockpit der GFU erlaubt die flexible und vergleichende Auswertung von mehreren Websites/URLs (bspw. Länder-Websites) und entlang verschiedener Zeiträume. Damit ist ein Benchmarking mehrerer URLs ebenso möglich wie Vergleiche mit Referenzzeiträumen. Ebenso können die Werte der unterschiedlichen URLs auch aggregiert dargestellt werden.



## Graphische Veranschaulichung zur Erkennung von Trends

Entwicklungen über Zeit können im Online-Sales-Cockpit darüber hinaus auf Basis von Verlaufgrafiken analysiert werden. Auf diese Weise werden – positive oder negative – Entwicklungen deutlich und eine erste Bewertung der in diesem Zeitraum getätigten Maßnahmen wird ermöglicht. Fehlentwicklungen werden erkannt und ein Gegensteuern ermöglicht.



## Analyse des Geschäftserfolgs – durch die Integration verschiedener Datenquellen auf Knopfdruck

### Ausgangspunkt: Umfangreiche, aber unübersichtliche Datenflut verschiedener Tracking-Systeme

Im Vergleich zur Offline-Welt bietet das Internet eine erheblich größere Basis an Daten zur Auswertung des Geschäftserfolgs. Tracking-Daten schaffen Transparenz über die die Herkunft der Besucher (z. B. Affiliate Programme, SEM-Anzeigen, Newsletter). Backend-Daten zeigen beispielsweise Umsätze und Käufe (wie im Shop-System) sowie Stornierungen und Zahlungswege (wie in der Warenwirtschaft) auf.

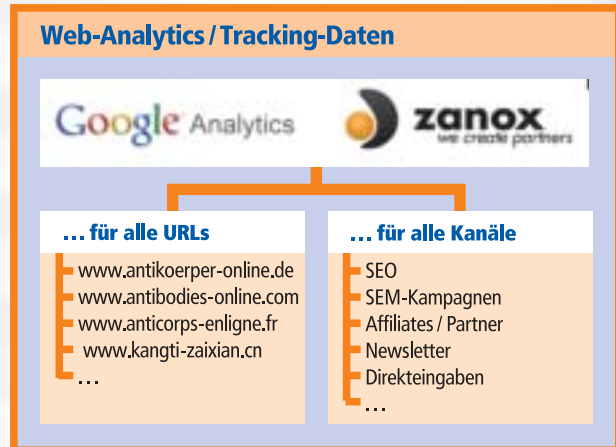
### Ziel: Beurteilung des Geschäftserfolgs auf Basis integrierter Datenbasis

Jede Datenquelle bietet wichtige Informationen – eine sinnvolle Entscheidungsgrundlage muss jedoch Informationen aus allen Datenquellen enthalten und mit einander verknüpfen. Die alleinige Betrachtung von Tracking-Systemen erlaubt häufig keinen Abgleich mit Umsätzen. Shop-Systeme liefern Umsätze, jedoch erfolgt zumeist kein Abgleich mit Retouren aus dem Warenwirtschaftssystem.

### Auf Knopfdruck: Alle relevanten Daten auf einen Blick

Das Online-Sales-Cockpit ermöglicht eine automatisierte Zusammenführung der Datenquellen in ein integriertes Sales-Cockpit. Auf Basis definierter Schnittstellen, steuert das Tool die Systeme an und importiert die notwendigen Daten aus diesen Systemen. Der Zeitaufwand wird minimiert und die Fehlerhäufigkeit deutlich reduziert, insbesondere wenn regelmäßige, beispielsweise tagesaktuelle Management-Reports erstellt werden sollen.

Das Cockpit kann auf die individuellen Bedürfnisse angepasst werden: Der Entscheider erhält genau die Informationen, die er für die Steuerung seines Online-Geschäfts benötigt.

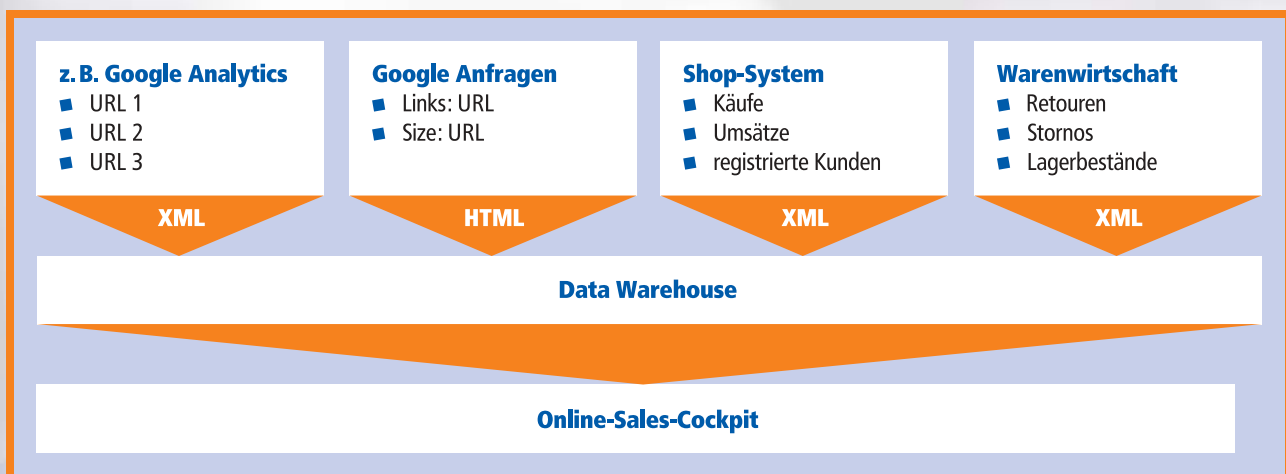


## Konzeption und technische Implementierung durch die GFIU

Im Prozess der Konzeption und Implementierung des Online-Sales-Cockpits begleitet die GFIU ihre Kunden in vielfältiger Weise. Sofern erwünscht und notwendig unterstützt die GFIU bei der Identifikation relevanter Datenquellen in der System-Landschaft des Kunden sowie der Beurteilung und Bereinigung der Datenqualität. Beratend steht die GFIU bei der Auswahl und Abstimmung der relevanten Kennzahlen – angepasst an die individuellen Steuerungsbedürfnisse des Kunden – zur Seite. Gleiches gilt für die Anpassung des Layouts an die Präferenzen des Nutzers und die Definition der Schnittstellen der bestehenden IT-Systeme zum Online-Sales-Cockpit.

Fokus der Unterstützung der GFIU besteht in der konkreten technischen Umsetzung des Online-Sales-Cockpits. Dazu bestehen bereits implementierte Schnittstellen zu diversen Web Analyse-Systemen (bspw. für Google Analytics), diversen Warenwirtschafts- und Shop-Systemen zur Verfügung. Auf diese Schnittstellen kann jederzeit zurückgegriffen werden, wodurch für den Kunden eine erhebliche Aufwandsminimierung erzielt werden kann.

Zur Umsetzung stehen der GFIU erfahrene Projektmanager mit Beratungshintergrund und Diplom-Informatiker zur technischen Implementierung zur Verfügung.



### Kontakt:



Gesellschaft für innovative  
Unternehmensentwicklung

- Forckenbeckstraße 6,  
52074 Aachen
- [www.gfiu.de](http://www.gfiu.de)
- [kontakt@gfiu.de](mailto:kontakt@gfiu.de)
- Telefon +49 241 60 85 132 90