(1) Finanz-Dashboard >>> Geld visualisieren



um Daten (Kundendaten, Finanzlagen, Aktienkurse, ...) schnell überblicken zu können

alle zur Entscheidung und Beratung notwendigen Informationen zielgenau, umfassend, zeitnah einsehen

Veränderungen messen, frühzeitig erkennen und Maßnahmen ergreifen

"Bedienung" im Beratungsgespräch durch Berater

Berater kann dem Kunden Übersichten als PDF o.ä. zukommen lassen und Auswertungen formulieren

"Light"-Version, die dem Kunden auf verständliche Weise seine Situation und Möglichkeiten aufzeigt

Kunde selbst soll Software nicht beziehen (somit Bindung an Filiale und regelmäßiger Kontakt)

Dashboard-Inhalte (noch nicht ausgearbeitet):

finanzielle Kennzahlen; nicht-finanzielle Indikatoren (z.B. Kundenanalyse, Zielgruppenzuordnung)

Erste Recherche

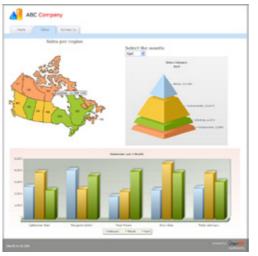
Finanz-Dashboards gibt es häufig, allerdings sind diese für Laien nicht sehr verständlich und somit auch nicht gut lesbar. Fazit: Der Kunde soll wissen und verstehen, was ihm gezeigt wird.



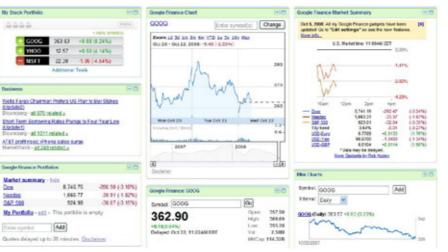










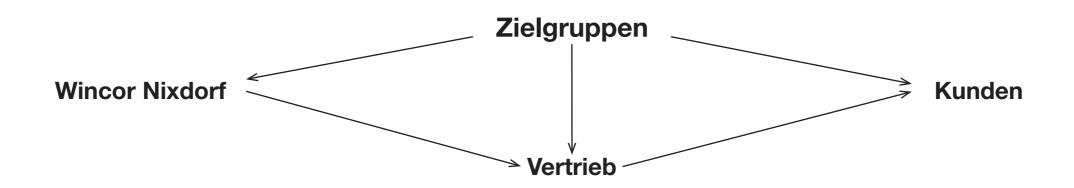








(2) Produktkatalog-Visualisierung



Problem:

· Wincor Nixdorf hat eine sehr breite Prodkutpalette mit noch umfangreicheren Produktinhalten (siehe Bild Produktübersicht Wincor Nixdorf)

These:

· der Vertrieb hat es nicht besonders einfach, den (potentiellen) Kunden einen aussagekräftigen Überblick über seine Möglichkeiten offen zu legen, ohne ihn dabei vielleicht zu verwirren

Vorschlag:

- · besser zu überblickende und zu durchschauende Produktübersicht
- · je nach Kunde(nart), spezifische Übersichten
- · Animationen im infografischen Stil, um dem Kunden besser und einfacher seine Möglichkeiten und unter Umständen auch die Funktionalitäten, Vorteile und Unterschiede zwischen den Produkten gleicher "Klassen" aufzeigen zu können
- · evtl. Fragebögen oder sog. "Quizzes", um die Anforderungen des Kunden besser spezifizieren zu können