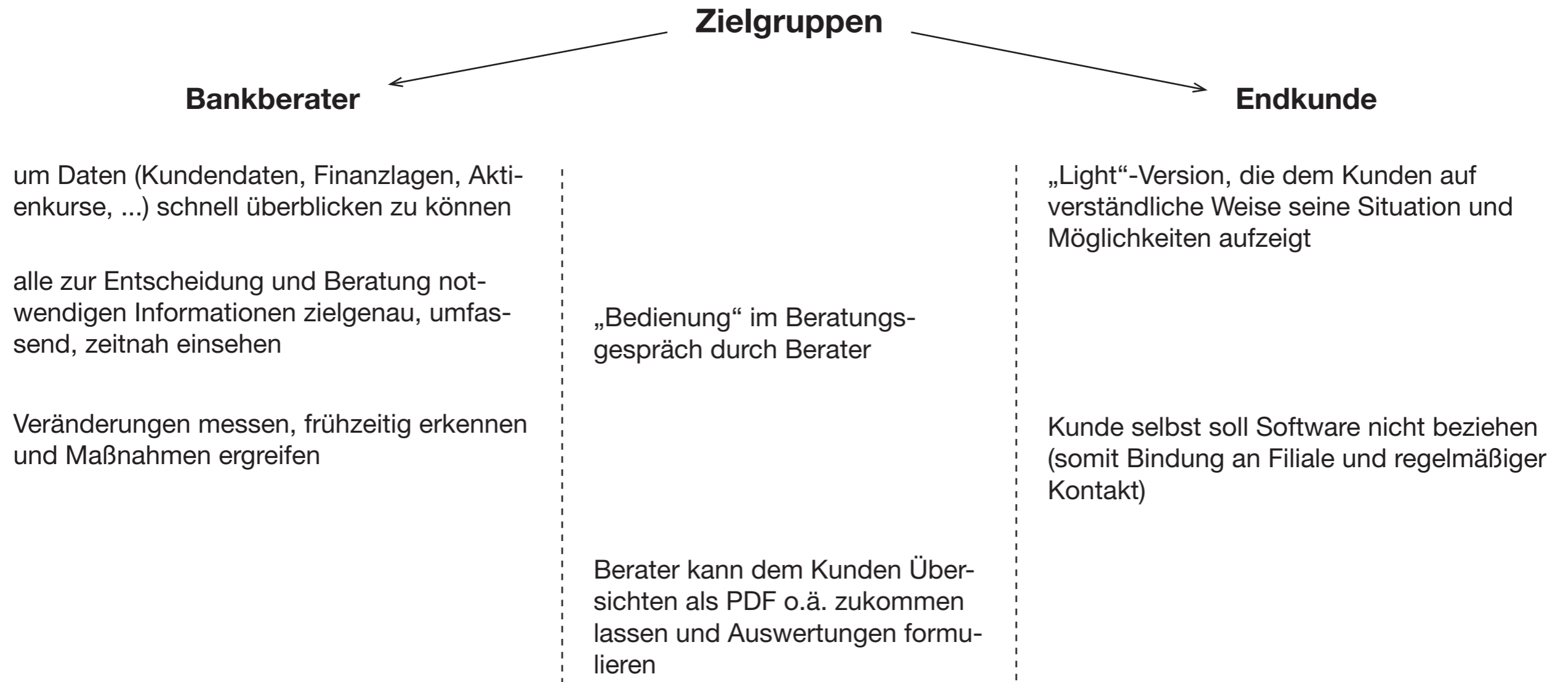


# (1) Finanz-Dashboard >>> Geld visualisieren



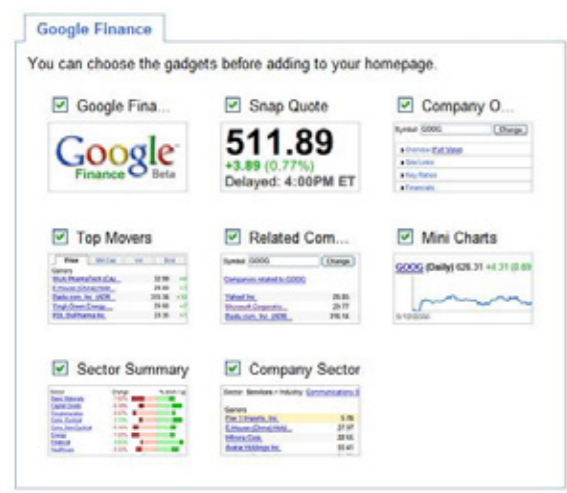
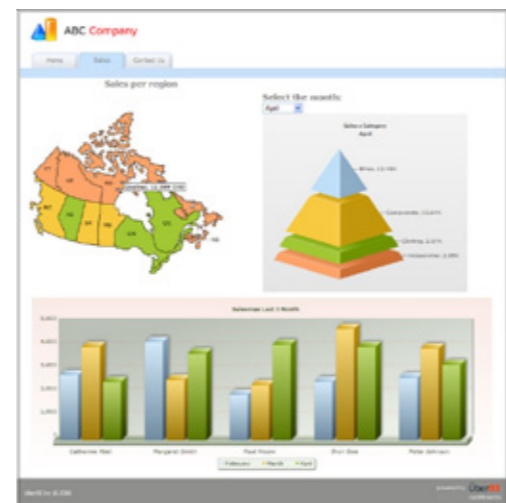
**Dashboard-Inhalte (noch nicht ausgearbeitet):**

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

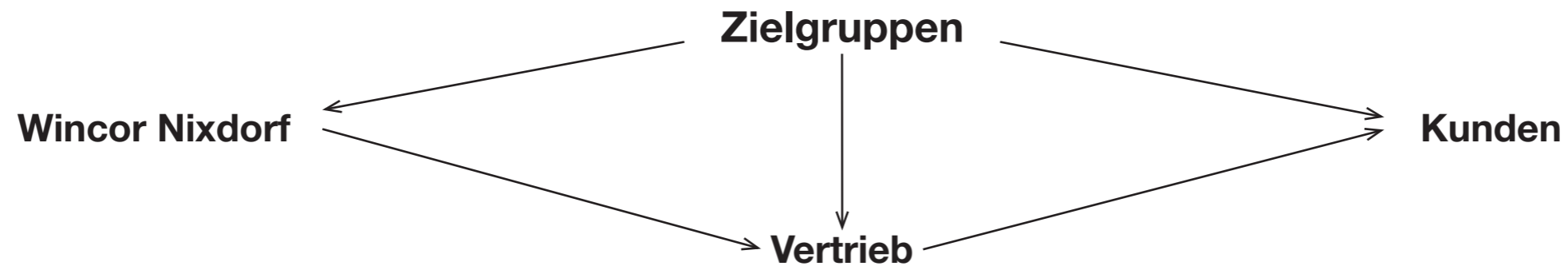
# Erste Recherche

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 Produktpalette 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