datentreiber®

Gestaltet für:

Gestaltet von:

Datum:

Version:

Analytik-Anwendungsfall

Lösungen

Damit der Benutzer bessere Entscheidungen treffen, die richtigen Aktionen durchführen, die kritischen Ergebnisse produzieren und seine Ziele rechtzeitig erreichen kann, welche ...

... Informationen müsste eine analytische Lösung ihm anzeigen, d.h. welche Zahlen müsste die Analytik errechnen, welche Fakten ermitteln und welche Daten visualisieren?

... welche Funktionen müsste die Anwendung zur Verfügung stellen, so dass er die Informationen richtig interpretieren und validieren sowie in Entscheidungen und Aktionen überführen kann?

Beispiele für ...

... Informationen: Marketing ROI, Umsatzprognose, Churn Score, Overall Equipment Efficiency.

... Funktionen: Segmente filtern oder vergleichen, Daten aggregieren bzw. aufschlüsseln, Entscheidungen und Entwicklungen simulieren, (Kontakt-)Daten selektieren und exportieren, bestimmte Maßnahmen oder Kampagnen initiieren.

Nutzen

Welcher Nutzen entsteht dem Benutzer durch die Anwendung der Lösung bei seiner Entscheidungsfindung, Zielerreichung, Duchführung etc.?

Beispiele: Zeit sparen, höhere Effizienz, mehr Effektivität, Kosten reduzieren.

Check

Hilfen & Anreize

Was würde dem Benutzer bei der Zielerreichung, der Entscheidungsfindung und der Durchführung der Aktionen helfen?

Was würde ihn zusätzlich motivieren? Im Englischen oft als "Gains" bezeichnet.

Beispiele: Überblick über aktuelle Zahlen in Echtzeit, Ausblick auf mögliche Trends, Einblick in Fehlerursachen, Durchblick auf andere Bereiche (Benchmarks).

Entscheidungen & Aktionen

Welche Entscheidungen darf oder muss der Benutzer treffen, um seine Ziele zu erreichen?

Welche Aktionen kann er ausführen, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen?

Beispiele: Budgets festlegen, Mitarbeiter*innen einstellen, Produkte aus dem Portfolio nehmen, Wartung der Maschine veranlassen.

Benutzer

Anwender-Rolle - z.B. Marketing-Manager*in, Geschäftsführer*in etc.

Ziele & Ergebnisse

Was sind die Ziele des Benutzers?

Was für konkrete Ergebnisse tragen zur Zielerreichung bei?

Beispiele: Leads generieren, Kosten reduzieren, Umsätze erhöhen, Produkt auf den Markt bringen, Ausfallzeiten verringern.

Probleme & Risiken

Mit welchen Problemen, Risiken, Hindernissen, Aufwänden, Kosten etc. ("Pains") sieht sich der Benutzer konfrontiert?

Beispiele: Zahlen kommen zu spät, "Der Chef glaubt mir nicht.", zu wenig Zeit, komplexe Fehlerursachen.

Gestaltet von: Datentreiber GmbH
Produziert von: stattys.com | 381-DATRDK517DE
Inspiriert von: Strategyzer | https://www.strategyzer.com

Dieses Material steht unter der Creative-Commons-Lizenz Namensnennung - Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 International.
Um eine Kopie dieser Lizenz zu sehen, besuchen Sie http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/.