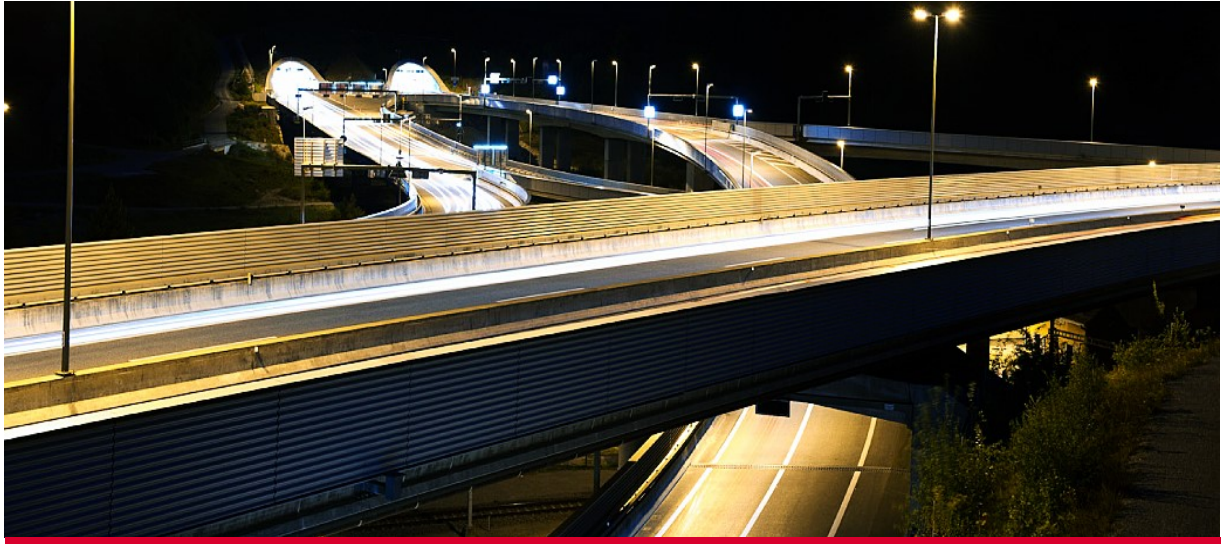


## Abstract

### Evaluation der Optimierungsmöglichkeiten des Sales Funnel Dashboard



<b>Student</b>	Tom Jan Lehmann
<b>Auftraggeber</b>	Cablex AG, Heinrich Braschler, Head Account- und Projektmanagement Stellvertretend: Franco Karlen, Head Sales Support
<b>Dozent / Experte</b>	Andreas Herzog / Julian Portmann
<b>Studiengang</b>	Höhere Fachschule Wirtschaftsinformatik, Abschluss 2022
<b>Ausgangslage</b>	Die erzeugten Daten in den Sales-Prozessen sind wichtige Bestandteile der Wertschöpfungskette. Ein Überblick ist mit der Inkonsistenz von Daten unmöglich. Der aktuelle Stand zu Terminen, Verantwortlichkeiten oder der Wert der Aufträge entspricht nicht der Realität. Das Ziel dieser Arbeit ist die Evaluierung von Optimierungsmöglichkeiten des Sales Funnel Dashboard.
<b>Aufgabenstellung</b>	Klare Handlungsempfehlungen zu Massnahmen für Anpassung des Sales Funnel Dashboard und Umsysteme sowie zur Bewältigung von Qualitätsproblemen
<b>Ergebnisse/Nutzen</b>	Massnahmenkataloge für eine Integration der Businesslogik bei der Bearbeitung von Verkaufsbelegen und deren Darstellung für eine bessere Nachvollziehbarkeit. Empfehlungen für organisatorische Strukturen und Führungsinstrumente zur Implementierung eines Data-Quality-Managementprozesses und KPIs.