FÜR GESCHÄFTSFÜHRUNG UND VERTRIEBSLEITUNG MIT ONOFFICE

Worauf Sie bei einem BI-Tool für onOffice achten sollten

Ein BI-Tool nützt Ihnen ab dem Tag, an dem Ihre Kennzahlen darin stimmen. Diese sechs Fragen zeigen, wie weit der Weg dorthin ist. Haken Sie ab, was der Anbieter erfüllt.

- [ ] **1 Die Zahlen kommen automatisch aus onOffice**

  Sonst exportiert jemand regelmäßig Listen und baut sie in Excel zusammen. Bis die Auswertung steht, ist sie veraltet. In der Besprechung geht es dann um die Zahl und nicht um die Maßnahme.

  FRAGEN SIE **Kommen die Daten ohne Export aus onOffice und wie aktuell sind sie?**

- [ ] **2 Auswertungen für Makler sind am ersten Tag nutzbar**

  Ein allgemeines BI-Werkzeug **ist am ersten Tag leer**. Jede Kennzahl muss erst jemand bauen, der onOffice und Ihre Provisionsregeln versteht.

  FRAGEN SIE **Welche Auswertungen für Provisionen, Vertrieb und Finanzen sind am ersten Tag nutzbar?**

- [ ] **3 Sie kommen von der Kennzahl bis zum einzelnen Datensatz**

  Sonst sehen Sie, dass die Abschlüsse sinken, aber **nicht bei welchem Verkäufer oder an welchem Standort**. Die Zahl wirft dann Fragen auf, die wieder jemand von Hand klären muss.

  FRAGEN SIE **Kann ich von einer Kennzahl in die zugehörigen Datensätze klicken und mit dem Vorjahr vergleichen?**

- [ ] **4 Jeder sieht nur die Zahlen, die für ihn bestimmt sind**

  Sonst sieht entweder das ganze Team alle Provisionen oder das Werkzeug bleibt der Geschäftsführung vorbehalten. Ihre Makler arbeiten dann weiter ohne ihre eigenen Zahlen.

  FRAGEN SIE **Kann ich festlegen, welche Person welche Auswertung sieht?**

- [ ] **5 Einrichtung und Unterstützung sind enthalten**

  Sonst richten Sie das Werkzeug nach dem Kauf selbst ein. Für jede Frage buchen Sie einen Berater. Die Auswertung für die Besprechung morgen kommt dann zu spät.

  FRAGEN SIE **Wer richtet das Werkzeug ein und ist die Unterstützung im Preis enthalten?**

- [ ] **6 Sie testen mit Ihren eigenen Zahlen, bevor Sie sich binden**

  Eine Vorführung läuft mit fremden Beispieldaten. Ob Ihre Provisionen stimmen, sehen Sie **erst mit Ihren eigenen Zahlen**. Haben Sie dann schon unterschrieben, sind Sie an das Werkzeug gebunden.

  FRAGEN SIE **Kann ich mit unseren eigenen Daten testen, bevor ich mich binde?**

Fehlt Ihrem Anbieter ein Haken?

Dann lohnt der Vergleich mit InnoBi. Über 25 vordefinierte Vorlagen stehen bereit, etwa für Provisionen, Vertrieb und Finanzen. Ihre Daten liegen auf Servern in Deutschland. Sie testen **7 Tage kostenlos** und können monatlich kündigen.

Gespräch vereinbaren

inno-brain.de/checkliste/bi-tool