



Data to Insight: Reporting im GUS AIS

Smart, integriert, entscheidungsstark

Daten sind nur dann wertvoll, wenn sie in klare, fundierte Entscheidungen übersetzt werden. GUS AIS unterstützt Unternehmen der FMCG-, Pharma- und DIY-Branche dabei, erhobene Informationen am Point of Sale in aussagekräftige Insights und leistungsstarke Reporting-Dashboards zu überführen.

Wesentliche Inhalte auf einen Blick

Warum Reporting im Außendienst

- ✓ Marktpotenziale werden durch richtiges Reporting sichtbar und nutzbar
- ✓ Belastbare Daten bilden die Grundlage faktenbasierter Entscheidungen in der Außendienststeuerung
- ✓ Strukturierte Dashboards geben Vertriebsmanagern klare Handlungsempfehlungen
- ✓ Einheitliche Leistungsparameter schaffen Transparenz und Vergleichbarkeit im Team
- ✓ Der Handel fordert klare Fakten und Zahlen im Verkaufsgespräch

Datenbasis und Stammdatenmanagement in AIS

- ✓ Strukturierung des Kundenuniversums inkl. Debitorendaten aus dem Warenwirtschaftssystem per Schnittstelle
- ✓ Abbildung von Nielsen IQ Trade Dimensions-Daten für Markt- und Potenzialdaten
- ✓ Aufbau individueller Kundenhierarchien (z. B. MBU-Hierarchien) als Basis für das Reporting
- ✓ Hinterlegung marktspezifischer Kennzahlen: Verkaufsfläche, Besuchsabstand, ABC-Klassifizierung, Umsatzdaten
- ✓ Unternehmensindividuelle Kennzahlen können eingepflegt und im Reporting genutzt werden

Wesentliche Inhalte auf einen Blick

Datenerfassung am Point-of-Sale: AIS Storecheck

- ✓ 360-Grad-Besuchsvorbereitung direkt in der AIS-App mit allen relevanten Kundeninformationen
- ✓ Erfassung von Distribution, Facings, LVP, Neulistungen und Out-of-Stock-Situationen
- ✓ Unterstützung durch Barcode-Scanner sowie regelwerkbasierter Vorbelegungen
- ✓ Dokumentation von Platzierungsorten, Mitbewerbererfassung u. Regalqualitätsfragen
- ✓ KI-gestützte automatisierte Share-of-Shelf-Erkennung über Image-Tracking-Partner bereits verfügbar
- ✓ Direkter Zugriff auf Artikelstammdaten und Auslösung von Bestellungen direkt vor Ort

Reporting-Architektur: Von der Datenbasis zur Visualisierung

- ✓ Operative Datenbank → Staging-Datenbank → Data Warehouse / Power BI-Datenbank (im GUS-Rechenzentrum)
- ✓ ETL-Prozess überführt aufbereitete Daten in die Microsoft Power BI Cloud-Plattform mittels Dataflows, hierbei können auch weitere externe Datenquellen eingebunden werden
- ✓ Semantisches Modell verknüpft Entitäten, bildet Business-Logik ab und enthält alle Berechnungen
- ✓ Reports können direkt in die AIS-Apps (AISsellcom®, AISbase®) eingebettet werden (Power BI Embedded via AIS Connector)
- ✓ Getrennte Entwicklungs- und Produktionsumgebung für sichere Weiterentwicklung

Dashboards, Analysen und Zielverfolgung

- ✓ Einstiegs-Dashboard mit Kennzahlen: Distributionsquote, Coverage, Besuchsquote – interaktiv und filterbar
- ✓ Distributionsanalyse: flexible Darstellung nach Handelsstruktur, Verkaufsgebiet, Artikel und Zeitraum (Woche, Monat, Quartal)
- ✓ Fortschreibungslogik: letzte gültige Erhebung aus einem definierbaren Zeitraum (z.B. 6 oder 12 Monate), wird für den jeweiligen Betrachtungszeitraum herangezogen, solange keine aktuelle Erhebung vorliegt der vergangenen 6–7 Monate für vollständiges Gebietsbild
- ✓ Zielvorgaben (z. B. aus Excel/SharePoint) werden über Dataflows integriert und dem Ist-Wert gegenübergestellt
- ✓ Ampelfunktion und regionale Kartenansicht für schnelle Identifikation von Distributionslücken

Perfect Store – Steuerung über eine Score Card

- ✓ Definition eines „Perfect Store“ auf Basis gewichteter Kennzahlen: Distribution, Platzierungsqualität, Regalanteil
- ✓ Flexible Gewichtung der Kriterien je nach vertrieblischem Schwerpunkt
- ✓ Berechnung eines Scores je Markt zur Bewertung der optimalen Warenpräsenz
- ✓ Zeitliche Entwicklung des Scores sowie Vergleich mit Zielvorgaben in Tachometer-Darstellung
- ✓ Auswertung nach Nielsen-Gebieten oder anderen Attributen und Bundesländern für gezielte regionale Steuerung
- ✓ Verknüpfung mit Aufgaben und Fokusartikeln für gezielte Steuerung der Feldmannschaft