

Fallbeispiel

RoyalSkin - Hochwertige Hautpflegeprodukte

DIE CHALLENGE

RoyalSkin, ein Klein- und Mittelunternehmen (KMU), das sich auf hochwertige Hautpflegeprodukte spezialisiert hat, steht vor der Herausforderung, all seine Daten miteinander zu verbinden. Anfangs haben sie nicht erwartet, die Notwendigkeit einer robusten Business-Intelligence-Struktur zu implementieren. Doch mit dem Wachstum ihres Unternehmens und der Ausweitung der Datensammlung über verschiedene Kanäle, einschließlich ihrer eigenen E-Commerce-Website, ausgewählter Luxusgeschäfte und mehrerer Marketing- und Social-Media-Plattformen, die den Verkehr auf ihre Website lenken, sehen sie sich nun mit der großen Menge an Daten konfrontiert, die sie angesammelt haben. Der Mangel an einem

MASTERBLASTER

zusammenhängenden Datenintegrationssystem hat ihre Fähigkeit zur effektiven Analyse und Ableitung von Erkenntnissen aus ihren Daten beeinträchtigt. Diese Herausforderung stellt eine Hürde für ihre Fähigkeit dar, einen ganzheitlichen Überblick über ihre Geschäftstätigkeit, das Kundenverhalten und die Wirksamkeit ihres Marketings zu gewinnen. RoyalSkin erkennt die Dringlichkeit der Implementierung einer umfassenden Datenverwaltungslösung, um die Kraft ihrer Daten zu nutzen und informierte Entscheidungen zu treffen, die ihr Wachstum und ihren Erfolg vorantreiben.

DIE BEFUNDE

In unserem Bestreben, die Datenlandschaft von RoyalSkin umfassend zu erkunden und zu verstehen, hat unsere Untersuchung eine breite Palette wichtiger Datenquellen aufgedeckt, von denen jede eine entscheidende Rolle bei der Gestaltung des Tagesgeschäfts des Unternehmens spielt und seinen Weg zum Wachstum und Erfolg vorantreibt.

Datenbank der E-Commerce-Webseite:

Diese SQL-Datenbank dient als Grundlage für das Datenökosystem von RoyalSkin und erfasst Transaktionsdaten von der eigenen

MASTERBLASTER

E-Commerce-Webseite. Die Datenbank enthält Kundenprofile, Produktinformationen, Bestellhistorie und Umsatzdaten, die wertvolle Einblicke in das Verhalten und die Vorlieben ihrer B2C-Kunden bieten.

Customer Relationship Management (CRM)-System:

Das CRM-System ist darauf ausgelegt, Beziehungen zu High-End-B2B-Kunden zu verwalten und zu pflegen. Es speichert umfassende Kundeninformationen wie Kontaktdaten, Kaufhistorie und Kundeninteraktionen.

Google Analytics:

Google Analytics erfasst Daten zum Webseiten-Traffic, zu Benutzerverhaltensmustern, Konversionsraten und anderen wichtigen Website-Metriken.

Marketing-Plattformen:

RoyalSkin nutzt verschiedene Marketingplattformen wie Facebook, Instagram und Google Ads, die zusätzliche Daten-Insights und Analysen für ihre Marketingkampagnen über verschiedene Kanäle bereitstellen.

DIE LÖSUNG

MASTERBLASTER

In unserem Bestreben, die Herausforderungen der Datenintegration von RoyalSkin anzugehen, haben wir eine umfassende Lösung entwickelt, die die Datengewinnung, -speicherung und -visualisierung umfasst. Dieser ganzheitliche Ansatz verbindet und integriert nahtlos Daten aus verschiedenen Quellen, um RoyalSkin wertvolle Einblicke in ihre Betriebsabläufe zu bieten. Unsere Lösung befähigt sie, informierte Entscheidungen zu treffen und das Unternehmenswachstum voranzutreiben. Im folgenden Abschnitt werden wir einen Überblick über diesen Prozess geben und seine transformative Wirkung auf die datenbasierten Entscheidungsfähigkeiten von RoyalSkin hervorheben.

1. DATENEXTRAKTION

Azure Data Factory dient als robuste Grundlage für die Datenintegrationsstrategie von RoyalSkin und ermöglicht die nahtlose Verbindung und Extraktion von Daten aus verschiedenen Quellen. Durch die Kombination von SQL Linked Server-Verbindungen und Azure Functions haben wir eine umfassende Lösung entwickelt, die die Leistungsfähigkeit von Azure Data Factory nutzt, um Daten aus verschiedenen Systemen abzurufen.

E-commerce Website Database and CRM System:

Die Datenbank der E-Commerce-Webseite und das CRM-System sind nahtlos in die Business-Intelligence-Struktur von RoyalSkin integriert und verwenden SQL Linked Server-Verbindungen. Die

MASTERBLASTER

maßgeschneiderten Pipelines stellen eine direkte Verbindung zu diesen SQL-Servern her, was die Extraktion von Kundenprofilen, Produktinformationen, Bestellhistorie, Verkaufsdaten und umfassenden Kundeninformationen, einschließlich Kontaktinformationen, Kaufhistorie und Interaktionen, ermöglicht.

Google Analytics und Marketing-Plattformen:

Azure Functions werden genutzt, um Daten von Google Analytics, Facebook, Instagram und Google Ads abzurufen. Mithilfe von Azure Functions und API-Aufrufen werden relevante Website- und Marketingdaten effizient aus diesen Quellen extrahiert. Die über Azure Functions extrahierten Daten fließen nahtlos in den gesamten Datenintegrationsprozess ein und steigern die Effektivität der Business-Intelligence-Struktur.

2. DATENSPEICHERUNG

Azure Synapse Analytics dient als zentrale Plattform für die Datenspeicherungsanforderungen von RoyalSkin und bietet eine sichere und skalierbare Umgebung. Durch die Nutzung der Möglichkeiten von Azure Synapse erhält RoyalSkin eine vereinheitlichte Plattform zur Speicherung strukturierter und unstrukturierter Daten, was Datenkonsistenz und Zugänglichkeit für die Analyse sicherstellt. Azure Synapse Analytics bildet die Grundlage für den datengetriebenen Entscheidungsprozess von RoyalSkin.

MASTERBLASTER

3. DATENVISUALISIERUNG

Power BI fungiert als Visualisierungsebene in der Business Intelligence-Lösung von RoyalSkin und ist nahtlos mit Azure Synapse Analytics verbunden. Diese Integration ermöglicht die Erstellung dynamischer und interaktiver Dashboards und Berichte, die den Benutzern wertvolle Einblicke ermöglichen.

Die neuen unverzichtbaren Dashboards von RoyalSkin:

- **Verkaufsleistungs-Dashboard**

Das implementierte Verkaufsleistungs-Dashboard ermöglicht es RoyalSkin, verschiedene Aspekte ihres Geschäftsbetriebs genau zu überwachen. Es liefert Erkenntnisse zu Umsatztrends, Verkaufsvolumen und Kundenverhalten, was fundierte Entscheidungsfindung ermöglicht. Darüber hinaus erleichtert das Dashboard eine eingehende Analyse der Produktleistung, was die Identifizierung der meistverkauften Artikel und Kundenpräferenzen ermöglicht. Es ermöglicht außerdem die Verfolgung wichtiger Kennzahlen wie Bestellhistorie, Erfüllungsleistung und Verkaufsziele, was bei der Bewertung der Verkaufsleistung des Unternehmens und der Zielerreichung hilft.

- **Kundenbeziehungs-Dashboard**

MASTERBLASTER

Das Kundenbeziehungs-Dashboard bietet eine umfassende Perspektive auf die Klientel. Es dient als wertvolles Werkzeug, um einen ganzheitlichen Einblick in Kundenprofile, Interaktionen und Kaufhistorie zu erhalten. Darüber hinaus erleichtert das Dashboard die Segmentierung von Kunden nach demografischen Merkmalen, Verhalten und Präferenzen, was gezielte Marketingstrategien ermöglicht. Es spielt eine entscheidende Rolle bei der Identifizierung von Möglichkeiten für personalisierte Marketinginitiativen und einer verbesserten Kundenbindung, wodurch RoyalSkin stärkere und bedeutungsvollere Beziehungen zu seiner vielfältigen Kundenbasis aufbauen kann.

- **Website Analytics Dashboard**

Das RoyalSkin Website-Analytics-Dashboard bietet eine umfassende Sicht auf ihre Online-Präsenz. Dieses Werkzeug ermöglicht die Analyse wichtiger Kennzahlen, einschließlich Website-Traffic, Nutzerverhalten, Konversionsraten und Engagement, und liefert wertvolle Einblicke in die Leistung ihrer Online-Plattform. Darüber hinaus unterstützt es die Bewertung integrierter Marketingkampagnen und Kundenakquisitionsstrategien, was dem Unternehmen ermöglicht, die Wirksamkeit seiner digitalen Marketingbemühungen zu messen. Zusätzlich dient es als Ressource zur Identifizierung von Bereichen, die eine Website-Optimierung und Verbesserung des Inhalts erfordern, um ein verbessertes

MASTERBLASTER

Online-Erlebnis sowohl für Kunden als auch potenzielle Kunden zu gewährleisten.

- **Marketingkampagnen-Dashboard**

Das Marketingkampagnen-Dashboard spielt bei RoyalSkin eine entscheidende Rolle bei der Beurteilung der Auswirkungen von Marketingbemühungen auf verschiedenen Plattformen. Es bietet eine umfassende Bewertung der Kampagneneffektivität und ermöglicht dem Unternehmen, den Erfolg seiner Strategien zu messen. Dieses Dashboard ermöglicht die Verfolgung wichtiger Kennzahlen wie Impressionen, Klickrate und Kampagnenrendite (ROI) und liefert wichtige Daten für fundierte Entscheidungsfindung. Darüber hinaus dient es als wertvolles Werkzeug zur Identifizierung erfolgreicher Kampagnenstrategien und zur Optimierung der Marketingausgaben, um sicherzustellen, dass Ressourcen effizient zugewiesen werden, um die Wirkung des Marketings zu maximieren.

DIE ERGEBNISSE

Durch die Integration und Analyse von Daten aus diesen vielfältigen Quellen hat RoyalSkin ein ganzheitliches Verständnis ihrer Kunden, der Verkaufsleistung, der Website-Effektivität und der Marketingkampagnen

MASTERBLASTER

gewonnen. Dieses umfassende Datensystem ermöglicht es ihnen, datengesteuerte Entscheidungen zu treffen, ihre Abläufe zu optimieren und die Gesamtleistung ihres Geschäfts in den B2C- und B2B-Bereichen zu verbessern.

www.masterblaster.tech

contact@masterblaster.tech

MASTERBLASTER

Deine zentrale Anlaufstelle für umfassende Business Intelligence, Web und Digitale Leistungen, zugeschnitten für kleine Unternehmen.