**Excel-Dashboards im Unterrichtseinsatz**

Definition: Grafische Benutzeroberfläche und dient der Visualisierung von Daten.

* Dashboards sind im E-Commerce sehr weit verbreitet.
* Nachteil: Oft integriert in eine Webshop-Anwendung oder in Google-Analytics.
* Für den didaktischen Einsatz wünschenswert: nach didaktischen Gesichtspunkten gestaltbares Dashboard.
* Idee: Dashboard mit Excel erstellen.

Vorteile:

* Vielfältige didaktische Einsatzmöglichkeiten in mehreren Lernfeldern
* Bezug zu den digitalen Schlüsselkompetenzen (Modul 2: Kooperation und Wissensmanagement sowie Modul 4: Datenverarbeitung)
* Excel ist in den Schulen im Einsatz
* Frei gestaltbar
* Spiralcurricularer Einsatz möglich (anwenden -> ergänzen -> selbständig erstellen)
* SuS lernen den Umgang mit den Rohdaten und sind nicht nur Anwender von bestehenden Dashboards

Einsatzmöglichkeiten im Unterricht:

* SuS arbeiten mit einem fertigen Dashboard und Werten die Daten nach geeigneten Kriterien aus, z.B. für die Planung einer Marketing-Kampagne.
* SuS ergänzen ein bestehendes Dashboard mit einem zusätzlichen Auswertungskriterium: Es fehlt die Auswertung „Bezahlmethode“.
* SuS exportieren Daten aus dem Webshop oder aus Google-Analytics und werten die Daten nach geeigneten Kriterien aus, indem sie ein Dashboard erstellen.

Bezüge zu den Lernfelder:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **LF** | **Auszug** | **Einsatzbeispiel** |
| 2 | Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen | * Sortimentsanalyse
 |
| 6 | Servicekommunikation kundenorientiert gestalten | * Analyse von Kommunikationskanälen
* Erfolg von Kommunikationsaktivitäten ermitteln und auswerten
 |
| 7 | Online-Marketing-Maßnahmen umsetzen und bewerten | * Auswertung abgeschlossener Marketing-Kampagnen
* Zielgruppenanalyse / Erstellung von Personas
* Auswahl von Marketing-Maßnahmen
* Mehrere Dashboards für verschiedene Marketinginstrumente (Newsletter, E-Mailmarketing etc.)
* Planung oder Erfolgsmessung einer Marketingkampagne
* Ermittlung und Darstellung verschiedener KPIs
 |
| 9 | Online-Vertriebskanäle auswählen | * Analyse bestehender Vertriebskanäle
* Nutzerverhalten der Kunden
 |

Auswertungsbeispiele für die Planung einer **Marketing-Kampagne**:

* Welche Produkte haben Kunden, die mit **PayPal** am **Handy** bezahlt haben, gekauft (Top 5)?
* Welche Artikel sind besonders bei Kunden gefragt, die in der **Region West** wohnen und mit **Kreditkarte** bezahlt haben?
* Welche Artikel sind die Top-Seller in der Region Nord in der Artikelgruppe **MX speed**?
* Welche Produkte werden Kunden gekauft, die in **Westen** leben, mit den **Computer** einkaufen und **per SEPA-Lastschrift** bezahlen?

Weiterführende Hinweise:

* Erstellung von Dashboards mit Hilfe eines Tabellenkalkulationsprogramms: <https://www.youtube.com/watch?v=MTcXIbyOyM8>

Autor:

Andreas Berger, Berufskolleg für Wirtschaft und Verwaltung, Aachen

Stand: 01.09.2021