

# Bearlocal Vertriebsteam Analytics Dashboard für Juni 2025 – Mathematische Analyse

---

Link : <https://bearlocal-user-analytics-ftz8kjf7e-yuvraj-shekhars-projects.vercel.app/>

## Inhaltsverzeichnis

1. [Alle Anrufe Analytik](#)
  2. [Anrufe über 1 Minute Analytik](#)
  3. [Konversionsraten-Erfolg Analytik](#)
- 

## Abschnitt 1: Alle Anrufe Analytik

### 1.1 Berechnung des Rentabilitätswerts

Der Rentabilitätswert ist eine gewichtete zusammengesetzte Metrik, die drei Schlüsselleistungsindikatoren kombiniert:

#### Formel:

$$\text{Rentabilitätswert} = (0,40 \times \text{Volumenwert}) + (0,30 \times \text{Effizienzwert}) + (0,30 \times \text{Qualitätswert})$$

#### Komponentenberechnungen:

##### Volumenwert:

- Misst die Gesamtleistung der verbundenen ausgehenden Anrufe
- Formel:  $(\text{Verbundene Anrufe des Mitarbeiters} / \text{Maximale verbundene Anrufe}) \times 100$
- Beispiel: Janis hat 790 verbundene Anrufe (Maximum), also Volumenwert = 100%
- Joshua hat 572 verbundene Anrufe, also Volumenwert =  $(572/790) \times 100 = 72,4\%$

##### Effizienzwert:

- Misst Anrufe pro Arbeitsstunde

- Formel:  $(\text{Anrufe pro Stunde des Mitarbeiters} / \text{Maximale Anrufe pro Stunde}) \times 100$
- Anrufe pro Stunde = Verbundene ausgehende Anrufe / Gesamtarbeitsstunden
- Beispiel: Joshua hat 89,4 Anrufe/Stunde (Maximum), also Effizienzwert = 100%
- Janis hat 45,1 Anrufe/Stunde, also Effizienzwert =  $(45,1/89,4) \times 100 = 50,4\%$

### Qualitätswert:

- Misst die Verbindungserfolgsrate
- Formel:  $(\text{Verbindungsrate des Mitarbeiters} / \text{Maximale Verbindungsrate}) \times 100$
- Verbindungsrate =  $(\text{Verbundene Anrufe} / \text{Gesamtversuche}) \times 100$
- Beispiel: Robin hat 81,3% Verbindungsrate (Maximum), also Qualitätswert = 100%
- Janis hat 76,6% Verbindungsrate, also Qualitätswert =  $(76,6/81,3) \times 100 = 94,2\%$

### Endgültige Rentabilitätswerte:

- **Joshua: 86,2** =  $(0,40 \times 72,4) + (0,30 \times 100) + (0,30 \times 90,8)$
- **Janis: 83,4** =  $(0,40 \times 100) + (0,30 \times 50,4) + (0,30 \times 94,2)$
- **Robin: 82,2** =  $(0,40 \times 85,4) + (0,30 \times 60,1) + (0,30 \times 100)$
- **Iris: 59,6** =  $(0,40 \times 53,9) + (0,30 \times 36,4) + (0,30 \times 90,3)$

## 1.2 Erklärung der Graphenanalyse

### 1.2.1 Vergleich verbundener ausgehender Anrufe (Balkendiagramm)

- **Zweck:** Visueller Vergleich der absoluten Anrufvolumen
- **Daten:** Rohe Anzahl verbundener Anrufe pro Mitarbeiter
- **Erkenntnis:** Janis führt im Volumen (790), berücksichtigt aber nicht die Effizienz

### 1.2.2 Verbindungsratenanalyse (Balkendiagramm)

- **Berechnung:**  $(\text{Verbundene Anrufe} / \text{Gesamtversuche}) \times 100$
- **Ergebnisse:**
  - Robin: 81,3% (675/830)
  - Janis: 76,6% (790/1.032)
  - Joshua: 73,8% (572/775)
  - Iris: 73,4% (426/580)
- **Erkenntnis:** Robin hat die höchste Qualität trotz nicht höchstem Volumen

### 1.2.3 Wöchentliche Leistungstrends (Liniendiagramm)

- **Zweck:** Verfolgung der Leistungskonsistenz über die Zeit

- **Berechnung:** Wöchentlich verbundene Anrufe für jeden Mitarbeiter
- **Haupterkenntnisse:**
  - Woche 4 zeigt signifikanten Rückgang (Juni Teilwoche)
  - Janis hält das konsistenteste hohe Volumen
  - Joshua zeigt abnehmenden Trend

#### 1.2.4 Rentabilitätswert-Komponenten (Gestapeltes Balkendiagramm)

- **Visualisierung:** Zeigt den Beitrag jeder Komponente zum Gesamtwert
- **Maximal möglich:** 100 Punkte (40 + 30 + 30)
- **Erkenntnis:** Joshua maximiert Effizienz trotz geringerem Volumen

#### 1.2.5 Anrufvolumenverteilung (Ringdiagramm)

- **Gesamtanrufe:** 2.463 verbundene Anrufe
- **Verteilung:**
  - Janis: 32,1% (790/2.463)
  - Robin: 27,4% (675/2.463)
  - Joshua: 23,2% (572/2.463)
  - Iris: 17,3% (426/2.463)

#### 1.2.6 Effizienzmetriken (Netzdiagramm)

- **Dimensionen:**
  - Anrufe/Stunde (normalisiert auf Joshuas 89,4)
  - Verbindungsrate (normalisiert auf Robins 81,3%)
  - Gesamtvolumen (normalisiert auf Janis' 790)
  - Effizienz (zusammengesetzte Metrik)
- **Zweck:** Mehrdimensionale Leistungsvisualisierung

### 1.3 Berechnung von Schlüsselmetriken

#### Auslastungsrate:

- Formel:  $\text{Gesamte Anrufstunden} / (160 \text{ Stunden} \times \text{gearbeitete Wochen})$
- Nimmt 40-Stunden-Woche an
- Beispiel: Janis arbeitete 17,5 Stunden an Anrufen von ~160 möglichen = 10,9%

#### Fehlgeschlagene Anrufe:

- Berechnung: Gesamtversuche - Verbundene Anrufe
- Prozentsatz:  $(\text{Fehlgeschlagene Anrufe} / \text{Gesamtversuche}) \times 100$

# Abschnitt 2: Anrufe über 1 Minute Analytik

## 2.1 Modifizierter Rentabilitätswert für lange Anrufe

Die Berechnungsmethodik bleibt gleich, konzentriert sich aber nur auf Anrufe, die länger als 1 Minute dauern:

### Formel:

$$\text{Rentabilität langer Anrufe} = (0,40 \times \text{Langer Volumenwert}) + (0,30 \times \text{Langer Effizienzwert}) + (0,30 \times \text{Langer Qualitätswert})$$

### Komponentenberechnungen:

#### Langer Volumenwert:

- Basiert nur auf Anrufen >1 Minute
- Maximum: Janis mit 592 langen Anrufen
- Beispiel: Robin =  $(540/592) \times 100 = 91,2\%$

#### Langer Effizienzwert:

- Lange Anrufe pro Arbeitsstunde
- Maximum: Joshua mit 57,8 langen Anrufen/Stunde
- Beispiel: Janis =  $(33,8/57,8) \times 100 = 58,5\%$

#### Langer Qualitätswert:

- Verbindungsrate für lange Anrufe
- Maximum: Robin mit 83,5% Verbindungsrate für lange Anrufe
- Beispiel: Janis =  $(78,5/83,5) \times 100 = 94,0\%$

### Endgültige Rentabilitätswerte für lange Anrufe:

- **Robin: 86,7** =  $(0,40 \times 91,2) + (0,30 \times 74,4) + (0,30 \times 100)$
- **Janis: 84,1** =  $(0,40 \times 100) + (0,30 \times 58,5) + (0,30 \times 94,0)$
- **Joshua: 79,5** =  $(0,40 \times 62,5) + (0,30 \times 100) + (0,30 \times 90,0)$
- **Iris: 65,3** =  $(0,40 \times 57,4) + (0,30 \times 45,0) + (0,30 \times 90,1)$

## 2.2 Spezifische Metriken für lange Anrufe

### Prozentsatz langer Anrufe:

- Formel:  $(\text{Anrufe} > 1 \text{ Min} / \text{Gesamte verbundene Anrufe}) \times 100$
- Ergebnisse:

- Robin: 80,0% (540/675)
- Iris: 79,8% (340/426)
- Janis: 75,0% (592/790)
- Joshua: 64,7% (370/572)

#### **Analyse der durchschnittlichen Anrufdauer:**

- Berechnet aus Gesamtanrufzeit / Anzahl der Anrufe
- Durchschnittswerte langer Anrufe:
  - Iris: 2m 11s (höchstes Engagement)
  - Janis: 1m 45s
  - Robin: 1m 21s
  - Joshua: 1m 02s (knapp über Schwellenwert)

## **2.3 Graphenanalyse für lange Anrufe**

### **2.3.1 Vergleich langer Anrufe (Balkendiagramm)**

- Zeigt absolute Zahlen von Anrufen >1 Minute
- Hebt Qualität vs. Quantität Kompromiss hervor

### **2.3.2 Verbindungsrate langer Anrufe (Balkendiagramm)**

- Höhere Raten zeigen bessere Zielausrichtung für bedeutungsvolle Gespräche
- Robins 83,5% deutet auf exzellente Qualifizierungsfähigkeiten hin

### **2.3.3 Wöchentliche Trends langer Anrufe (Liniendiagramm)**

- Ähnliches Muster wie Gesamtanrufe, aber mit Fokus auf Qualitätsinteraktionen
- Nützlich zur Verfolgung der Engagement-Qualität über Zeit

### **2.3.4 Verteilung langer Anrufe (Ringdiagramm)**

- Gesamt: 1.842 lange Anrufe (74,8% aller Anrufe)
- Zeigt die Fähigkeit des Teams, Kunden zu binden

---

## **Abschnitt 3: Konversionsraten-Erfolg Analytik**

### **3.1 Verkaufsleistungsmetriken**

#### **Produktkategorien:**

- **Object List:** Premium-Produktlinie (höherer Wert)
- **GNV:** Standard-Produktlinie (volumenbasiert)

## 3.2 Formel für Konversionseffektivität

$$\text{Konversionseffektivität} = \frac{\text{Verkaufte Produkte}}{(\text{Anrufstunden} \times \text{Anrufeffizienz})}$$

Diese Metrik balanciert Verkaufsleistung gegen investierte Zeit.

## 3.3 Schlüssel-Verkaufsmetriken

### 3.3.1 Berechnung der Einheiten pro Stunde

- Formel: Gesamte verkaufte Einheiten / Gesamte Anrufstunden
- Ergebnisse:
  - Joshua: 146,9 Einheiten/Stunde (940 Einheiten / 6,4 Stunden)
  - Robin: 27,1 Einheiten/Stunde (342 Einheiten / 12,6 Stunden)
  - Janis: 19,4 Einheiten/Stunde (339 Einheiten / 17,5 Stunden)
  - Iris: 15,3 Einheiten/Stunde (267 Einheiten / 13,1 Stunden)

### 3.3.2 Verkaufseffizienz

- Misst Konversionsqualität relativ zur aufgewendeten Zeit
- Berechnung berücksichtigt sowohl Produktmix als auch Volumen
- Ergebnisse:
  - Robin: 91% (beste ausgewogene Leistung)
  - Joshua: 89% (hohes Volumen, Einzelproduktfokus)
  - Janis: 83% (gute Balance)
  - Iris: 78% (geringere Effizienz)

## 3.4 Graphenanalyse für Konversion

### 3.4.1 Produktverkaufsvergleich (Gestapeltes Balkendiagramm)

- **Zweck:** Visualisierung des Produktmix pro Mitarbeiter
- **Schlüsselerkenntnisse:**
  - Joshua: Extreme Spezialisierung (25 Object List, 0 GNV)
  - Robin: GNV-Spezialist (12 GNV vs 2 Object List)
  - Janis & Iris: Ausgewogener Ansatz (4-5 von jedem)

### 3.4.2 Einheiten pro Anrufstunde (Balkendiagramm)

- **Berechnung:** Gesamteinheiten / Anrufstunden
- **Joshuas Dominanz:** 146,9 Einheiten/Stunde ist 5,4× nächstbester
- **Erkenntnis:** Spezialisierung führt zu höherem Volumen

### 3.4.3 Verkaufsmix (Ringdiagramm)

- **Gesamteinheiten:** 1.888 (1.403 Object List + 485 GNV)
- **Verteilung:**
  - Joshua Object List: 49,8% (940/1.888)
  - Robin GNV: 14,2% (269/1.888)
  - Andere: Ausgewogenere Beiträge

### 3.4.4 Verkaufseffizienz vs Anrufzeit (Streudiagramm)

- **X-Achse:** Gesamte Anrufstunden (investierte Anstrengung)
- **Y-Achse:** Verkaufseffizienz-Prozentsatz (Konversionsqualität)
- **Haupterkenntnis:** Umgekehrte Beziehung - weniger Zeit korreliert mit höherer Effizienz
- **Interpretation:** Fokussierte, kürzere Interaktionen können effektiver sein

## 3.5 Vergleichende Leistungsmultiplikatoren

### Joshuas Object List Vorsprung: 5,7×

- Berechnung: 25 Produkte / 4,4 Durchschnitt andere = 5,7×

### Robins GNV-Einheiten Vorsprung: 22,4×

- Berechnung: 269 Einheiten / 12 Durchschnitt andere = 22,4×

### Joshuas Einheiten/Stunde Vorsprung: 2,9×

- Berechnung: 146,9 / 50,6 Teamdurchschnitt = 2,9×

### Robins Effizienzvorsprung: 13%

- Berechnung: 91% - 78% (vs niedrigste) = 13 Prozentpunkte

## 3.6 Strategische Erkenntnisse

### 1. Spezialisierung vs Diversifizierung:

- Joshuas fokussierter Ansatz erzielt höchstes Volumen
- Robins GNV-Fokus zeigt Marktsegment-Beherrschung
- Ausgewogener Ansatz (Janis/Iris) bietet Flexibilität, aber niedrigere Spitzen

## 2. Zeiteffizienz-Paradoxon:

- Niedrigste Anrufstunden (Joshua: 6,4) → Höchste Produktivität
- Deutet darauf hin, dass Qualität der Interaktion mehr zählt als Quantität

## 3. Produkt-Markt-Passung:

- Verschiedene Produkte erfordern unterschiedliche Verkaufsansätze
  - Object List profitiert möglicherweise von schnellem, hochvolumigem Ansatz
  - GNV erfordert möglicherweise mehr Beziehungsaufbau
- 

# Fazit

Der dreistufige Analytikansatz zeigt:

1. **Volumen ≠ Rentabilität:** Hohe Anrufzahlen garantieren keine besten Ergebnisse
2. **Effizienz ist König:** Anrufe pro Stunde ist der stärkste Erfolgsprädiktor
3. **Spezialisierung gewinnt:** Fokussierte Produktstrategien übertreffen generalistische Ansätze
4. **Qualitätsmetriken zählen:** Verbindungsraten und Anrufdauer zeigen Engagement-Qualität
5. **Zeitoptimierung:** Weniger Zeit mit höherer Intensität führt zu besseren Ergebnissen

Das Rentabilitätsbewertungssystem identifiziert erfolgreich Top-Performer durch Ausbalancierung mehrerer Faktoren und verhindert, dass eine einzelne Metrik die Bewertung dominiert.