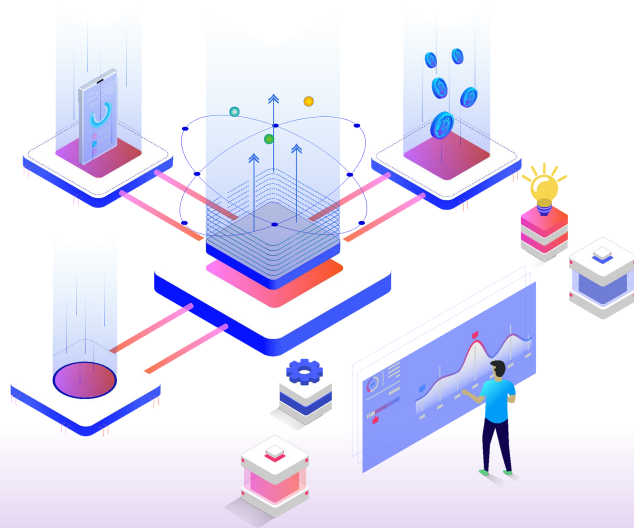




Soft Skills für Datenanalysten

Ohne Soft Skills, geht es nicht weiter.

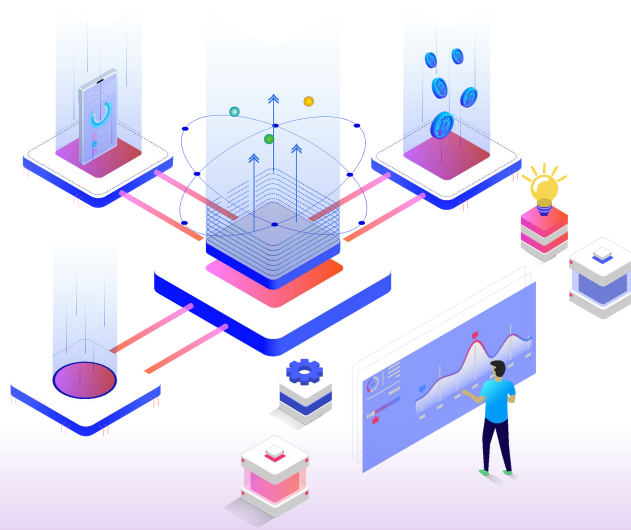


Tag 3

Besprechung der Tagesaufgaben

- Musterlösung

Wiederholung von gestern



Präsentationsskills für Datenanalysten

Wie kann ich professionell vor einer Kamera wirken?

- Kamera mittig einstellen
- Blickkontakt in die Kamera
- Keine ablenkenden Hintergründe

Mein Zuhause ist mein Office. Wie kann ich es schaffen von zuhause professionell zu wirken?



- Effektive Nutzung von virtuellen Meetings und Tools → Miro, Whiteboards, Notes, Asana, ...
- Effiziente Nutzung von Chat und Messaging-Plattformen → How to..?
- Visualisierung von Informationen für virtuelle Präsentationen → Live-Bildschirm teilen, Powerpoints,...
- Aufbau und Pflege virtueller Teamkultur → Kaffee-Dates, Afterworks, gemeinsames Mittagessen,...
- Google Drive → Dokumente, Präsentationen etc.

Gruppendiskussion

Welche Tools nutzt ihr bereits für Notizen,
Ablagen, To-Do-Listen etc.?

Aufgabe

30 Min Live-Demo → Tools, Drive

30 min Breakout - erstellt euch einen privaten Account für ein Tool eurer Wahl.
Richtet euch euren Google Kalender ein. Nutzt den Google Kalender für Kurs
Termine wie Coffee Dates

Pause

Warum Datenkommunikation das A und O ist

- Klare und präzise Datenkommunikation ermöglicht fundierte Entscheidungen für Führungskräfte und Stakeholder
- Datenkommunikation macht komplexe Informationen verständlich
- Transparente Kommunikation verhindert Missverständnisse von Daten
- Gute Datenkommunikation reduziert die Zeit, die für das Verstehen von Informationen benötigt wird
- Entscheidungen, die auf einer Datengrundlage basieren, werden schneller getroffen und sind fundierter

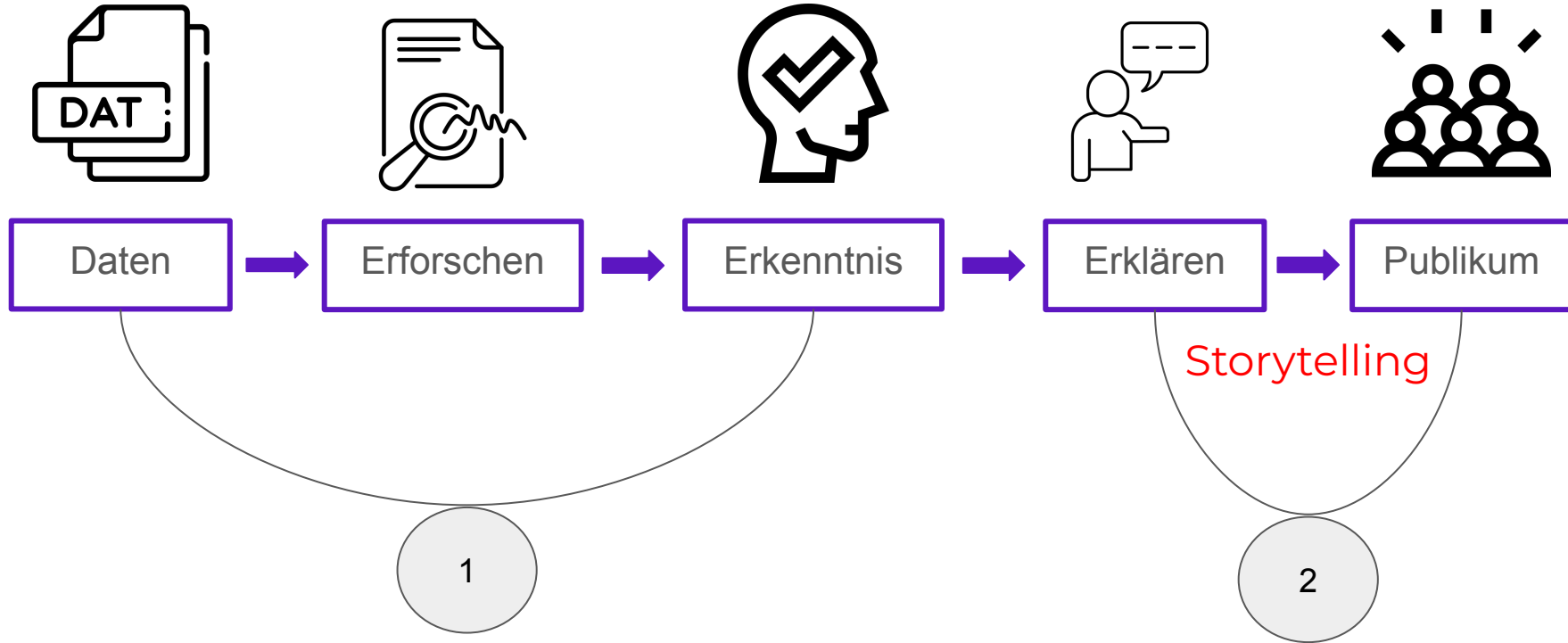


Präsentationsskills für Datenanalysten

Damit Daten verständlich und überzeugend kommuniziert werden können, braucht es sehr gute Präsentationsskills eines Datenanalysten!



Was ist Storytelling mit Daten?



Was ist Storytelling mit Daten?

Ich sollte das Fahrzeug
besser sofort anhalten

Die Ampel auf welche ich
gerade zufahre, hat auf Rot
umgeschaltet

Die Ampel an der
Kreuzung
Wiedestraße hat auf
Rot geschaltet

Rot

Storytelling

Weisheit

Anwendbares Wissen: Bücher,
Systeme

Erkenntnis

Gegliederte, verknüpfte
Informationen

Informationen

Verknüpfende Elemente: Sätze, Absatz, Ideen, Fragen,
einfache Geschichten

Daten

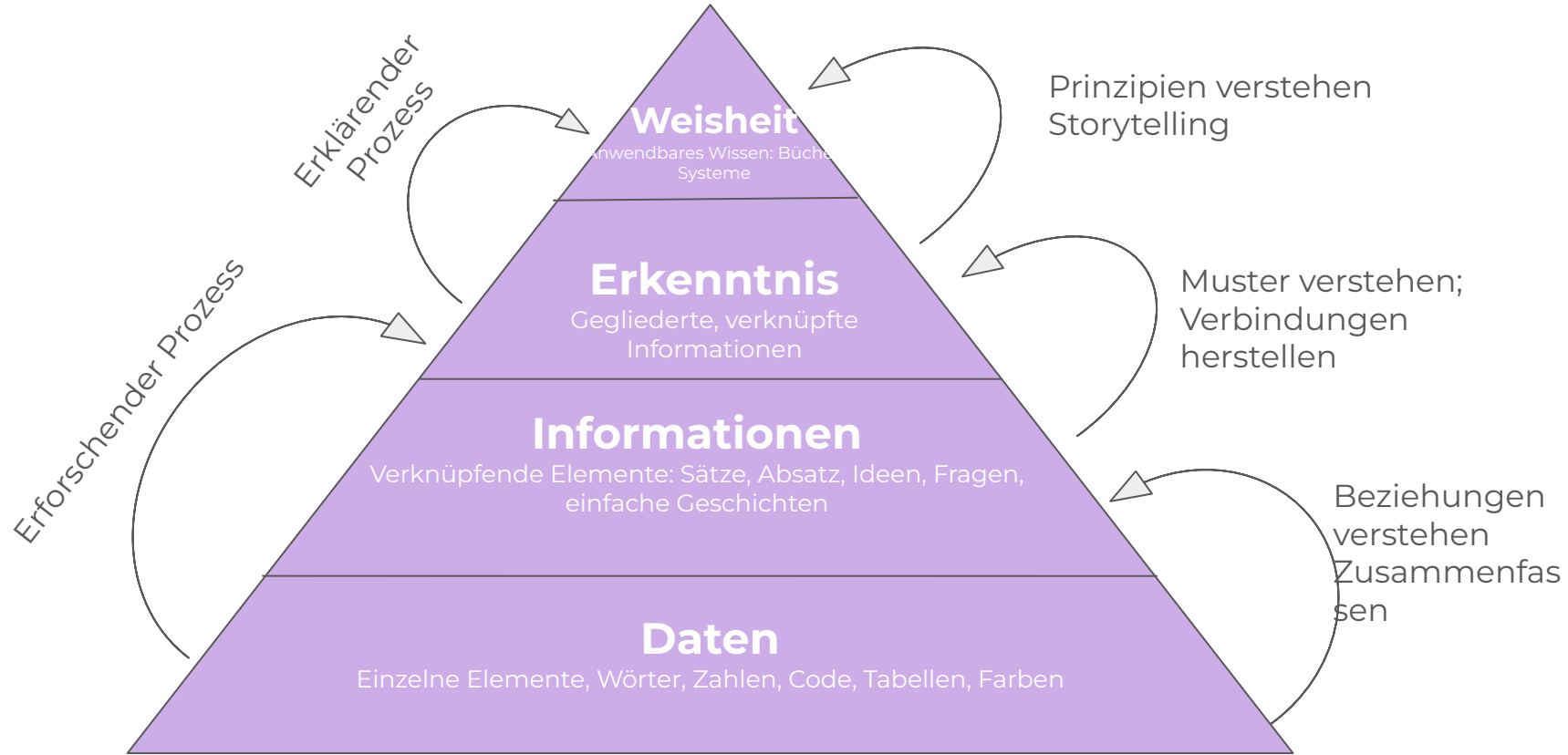
Einzelne Elemente, Wörter, Zahlen, Code, Tabellen, Farben

Prinzipien verstehen
Storytelling

Muster verstehen;
Verbindungen
herstellen

Beziehungen
verstehen
Zusammenfas-
sen

Was ist Storytelling mit Daten?



Was ist Storytelling mit Daten?

Ziel der Datenanalyse =
Umwandlung von
Daten in anwendbares
Wissen



Storytelling mit Daten

Ziel = Kommunikation mit Daten

Ergebnis = Aktives Handeln

Struktur einer guten Datenstory

1. Einleitung: Kontext und Problemstellung
 - Stelle die Ausgangssituation dar
 - Definiere das Problem oder die Frage, die gelöst werden soll
2. Hauptteil: Analyse und Erkenntnisse
 - Zeige die durchgeführte Analyse
 - Erläutere die wichtigsten Erkenntnisse und Datenpunkte
3. Schluss: Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen
 - Ziehe klare Schlussfolgerungen aus den Daten
 - Gebe konkrete Empfehlungen für das weitere Vorgehen



Struktur einer guten Datenstory

Hier ein Beispiel für ein Datenprojekt - Storytelling-Style

Bevor wir starten: Braucht ihr eine Pause? Gleich müsst ihr euch ein paar Notizen machen und konzentrieren!

Die Reise des Kunden durch den Kaufprozess



Perspektive:

- **Welche Daten haben wir bekommen?**
- **Was sollen wir analysieren?**

Vorgehen zum Storytelling:

- Wenn alle Daten erhoben, bereinigt und ausgewertet sind → Endprodukt zum Erklären der Visualisierungen (Graphen, Diagramme etc.)
- Runterbrechen auf das Beispiel “Anna” als Otto Normalverbraucher (Beispielhafter Kundenprozess an einer fiktiven Person darstellen)
- Best / Worst Case kann so auch dargestellt werden → Je nach Kundenanfrage

Die Reise des Kunden durch den Kaufprozess



Einführung - Annas Reise durch den Verkaufsprozess

Ziel: Erklären, wie wir die Reise des Kunden von der ersten Interaktion bis zum Kaufabschluss analysieren, um ihre Bedürfnisse und Verhaltensweisen besser zu verstehen.

Storytelling-Element:

- Willkommen zu unserer Präsentation über die Reise des Kunden durch den Verkaufsprozess.
- Unser Ziel ist es, zu zeigen, wie wir die verschiedenen Phasen der Kundenreise analysieren, um ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse und Verhaltensweisen unserer Kunden zu entwickeln.
- Lassen Sie uns Anna Müller vorstellen, eine potenzielle Kundin, die kürzlich auf unser Produkt - ein Glätteisen - gestoßen ist.
- Anna ist 20 Jahre alt, Studentin, hat einen Nebenjob bei einem Bäcker und nutzt sowohl Instagram als auch Pinterest und sucht schon länger nach einem neuen Glätteisen für ihre Haare

Die Reise des Kunden durch den Kaufprozess

Erste Berührungspunkte - Der erste Kontakt - Annas Entdeckung

Inhalte: Daten: Website-Besuche, Klicks auf Anzeigen, Anmeldungen für Newsletter.

Storytelling-Element:

- Anna entdeckte unser Produkt zum ersten Mal durch eine gezielte Anzeige auf Instagram.
- Datenpunkte:
 - Anna klickte auf die Anzeige und besuchte unsere Website.
 - Sie verbrachte durchschnittlich 5 Minuten auf der Homepage.
 - Sie meldete sich für unseren Newsletter an.
- Bedeutung dieser Daten: Diese ersten Interaktionen zeigen, dass unsere Marketingstrategie funktioniert und das Interesse der Nutzer weckt.



Die Reise des Kunden durch den Kaufprozess

Vertiefung des Interesses - Vertiefung des Interesses - Annas Engagement

Inhalte: Daten: Interaktionen mit Marketingmaterialien, Öffnungsraten von E-Mails, Downloads von Whitepapers.

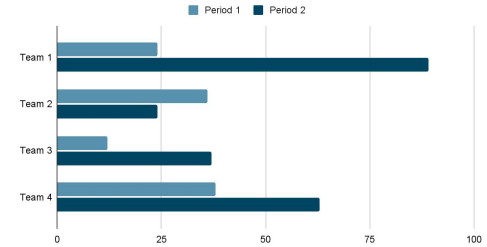
Storytelling-Element:

- Anna zeigte weitergehendes Interesse, indem sie unsere E-Mails öffnete und zusätzliche Informationen herunterlud.
- Datenpunkte:
 - Anna öffnete 3 von 5 erhaltenen E-Mails.
 - Sie klickte auf Links in den E-Mails und las zwei Blogartikel auf unserer Website.
 - Sie lud ein Whitepaper über die Vorteile unseres Produkts herunter.
- Bedeutung dieser Daten: Annas Engagement zeigt, dass sie ernsthaft an unserem Produkt interessiert ist und mehr darüber erfahren möchte.

→ Balkendiagramm der E-Mail-Öffnungsraten.

→ Infografik über die heruntergeladenen Materialien.

Points scored



Die Reise des Kunden durch den Kaufprozess

Entscheidungsprozess - Die Entscheidung - Annas Überlegungen

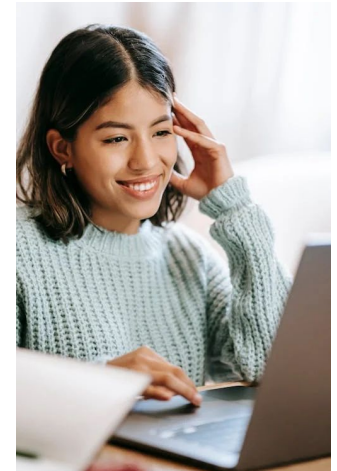
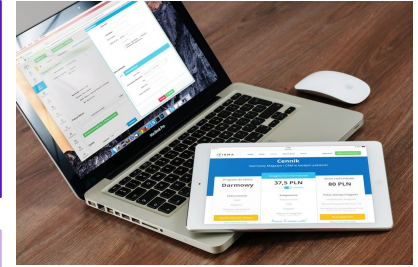
Inhalte: Daten: Besuch von Produktseiten, Bewertungen und Rezensionen lesen, Vergleichsseiten.

Storytelling-Element:

- Anna begab sich in die Entscheidungsphase und verglich unser Produkt mit anderen.
- Datenpunkte:
 - Sie besuchte unsere Produktseiten mehrmals und verbrachte insgesamt 15 Minuten damit.
 - Anna las 10 Kundenbewertungen und Rezensionen.
 - Sie besuchte zwei Vergleichsseiten, um unser Produkt mit ähnlichen Angeboten zu vergleichen.
- Bedeutung dieser Daten: Diese Aktivitäten zeigen, dass Anna sich intensiv mit unserem Produkt auseinandersetzt und eine Kaufentscheidung in Betracht zieht.

→ Liniendiagramm der Besuche auf den Produktseiten.

→ Highlight von Kundenbewertungen.



Die Reise des Kunden durch den Kaufprozess

Kaufabschluss und Erkenntnisse - Titel: Der Kaufabschluss - Annas Entscheidung

Inhalte:Daten: Kaufhistorie, Zeitpunkt des Kaufs, genutzte Zahlungsmethoden.

Storytelling-Element: Abschluss der Geschichte mit Annas Kauf des Produkts und ihren Gefühlen dabei.

- Schließlich entschied sich Anna zum Kauf unseres Produkts.
- Datenpunkte:
 - Anna tätigte den Kauf am 25. Mai um 14:30 Uhr.
 - Sie nutzte eine Kreditkarte zur Zahlung.
 - Nach dem Kauf erhielt sie eine Dankes-E-Mail und ein Rabattangebot für zukünftige Einkäufe.
- Erkenntnisse: Die Daten zeigen, dass unser Verkaufsprozess effektiv ist und durch gezielte Marketingmaßnahmen optimiert werden kann, um die Conversion-Raten zu steigern.

→ Zeitstrahl von Annas erster Interaktion bis zum Kaufabschluss.

→ Pie-Chart der genutzten Zahlungsmethoden.



Die Reise des Kunden durch den Kaufprozess

Abschluss:

- Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse aus Annas Reise.

Handlungsempfehlungen:

Personalisiertes Marketing, Optimierung der Website-Erfahrungen, verstärkter Einsatz von Bewertungen und Rezensionen



Die Reise des Kunden durch den Kaufprozess

Idealbild Anna

- Daten und Annas Story zusammen bringen
- Gesamtbild → Was lässt sich ganz allgemein an Hand der Daten erkennen, ohne ein konkrete Beispiel

Ihr sollt:

- in 3er/4er Gruppen, je ca. 2 Folien pro Person, ca. 6 Folien insgesamt erarbeiten → Darstellung von Annas Story und den allgemeinen Erkenntnissen - Erkenntnisse findet ihr fiktiv auf den Tagesaufgaben
- 15-20 min pro Gruppe Vorstellung der Präsentation morgen

Wie bereite ich eine gute Präsentation vor?

- **Zieldefinition:** Willst du informieren, überzeugen oder Handlungsimpulse geben?
- **Klare Struktur** Was möchte ich an welcher Stelle einbringen?
- **Visuelle Hilfsmittel:** Verwende Diagramme, Grafiken und Visualisierungen
- **Halte deine Folien einfach** Manchmal ist einfacher auch verständlicher
- **Passe deine Sprache an das Publikum an** Mit wem sprichst du?
- **Betone die wichtigsten Punkte** Was soll die Kernbotschaft/ Information sein?
- **Interagiere mit deinem Publikum** Stelle Fragen, Lass die anderen mitarbeiten
- **Übe deine Präsentation** Übung macht den Meister
- **Beantworte Fragen souverän** Selbst, wenn du die Antwort nicht kennst



Grundlagen einer guten Präsentation

- **Klare Struktur:** Einleitung, Hauptteil, Schluss
- **Visualisierung:** Einsatz von Diagrammen, Grafiken und Bildern
- **Lesbarkeit:** Klare Schriftarten, ausreichende Schriftgröße, Kontraste
- **Konsistenz:** Einheitliches Design, konsistente Farben und Schriftarten



PowerPoint-Tipps

- Designvorlagen nutzen: Professionelle Vorlagen für ein einheitliches Erscheinungsbild
- Minimale Textmenge: Wichtige Punkte stichwortartig darstellen
- Visualisierungen: Diagramme, Grafiken und Bilder zur Unterstützung der Botschaft
- Animationen sparsam einsetzen: Nur gezielt zur Betonung verwenden
- Folienübergänge: Einfach und unauffällig halten

Weitere Präsentationstools

- Google Slides: Webbasierte Alternative zu PowerPoint
- Prezi: Dynamische Präsentationen mit Zoom-Effekten
- Canva: Design-Tool mit Vorlagen für Präsentationen
- Tableau und Power BI: Tools zur Visualisierung von Daten in interaktiven Dashboards



Vorbesprechung der Tagesaufgaben