

The background of the slide is a composite image. On the left, there are several modern, multi-story buildings with glass facades. On the right, there are blue-toned data visualizations, including a line graph with several peaks and valleys, and a circular inset showing a close-up of a building's facade. The overall color palette is dominated by blues and greys, with a yellow highlight on the 'Statistiken' button.

Entscheidung auf Datenbasis statt Bauchgefühl

Statistiken

onOffice enterprise hilft Maklern nicht nur, ihre Daten zu verwalten, sondern ermöglicht auch die Auswertung. Makler ziehen Schlüsse aus dem eigenen Datenbestand und treffen fundierte Entscheidungen.

Daten sind Ihr Kapital. Aus diesem Grund bietet onOffice enterprise neben den „klassischen“ Statistiken, die über die obere Menüleiste aufgerufen werden können, auch frei individualisierbare Statistiken.

Wie sind die „Durchlaufzeiten“ der Immobilien? Welche und wie viele Objekttypen haben Sie in der Vermittlung? Wie erfolgreich war die Werbeaktion? Statt sich bei diesen Fragen auf ein diffuses Bauchgefühl zu verlassen, erheben und vergleichen Sie mit den Statistiken die konkreten Zahlen Ihres Unternehmens.

Mit onOffice enterprise treffen Sie solide, datengetriebene Entscheidungen.

Profitieren Sie von diesen Vorteilen!

✓ Entscheidungsgrundlage schaffen

Gewinnen Sie Erkenntnisse aus Ihrer Datenbasis, die Ihnen bisher verborgen geblieben sind, und planen Sie unternehmerische Entscheidungen anhand von Fakten.

✓ Leistungsfähigkeit messen

Endlich wissen, was los ist: Welche Portale bringen die meisten Verkäufe? Welche Mitarbeiter die meisten Abschlüsse? Erstellen Sie passgenaue Statistiken und schaffen Sie Transparenz über den Zustand Ihres Unternehmens.

✓ Zahlen effektiv weiterverwerten

Zielgerichtet Statistiken erheben, anschließend exportieren und in anderen Anwendungen, wie Excel, weiterverarbeiten – mit dem Statistik-Baukasten kinderleicht.

✓ Sales-Funnel abbilden

Optimieren Sie Ihren Einkauf, indem Sie mit Statistiken einen Sales-Funnel erzeugen: Erfassen Sie, wie viele Einkäufe Sie haben, wie viele Termine, Abschlüsse usw. und leiten Sie daraus ab, bei welchen Punkten Optimierungsbedarf besteht.

Wie arbeiten Kunden mit Statistiken?



Jan Mettenbrink

Geschäftsführer von maison Immobilien GmbH in Buchholz

„Statistiken in onOffice enterprise haben unser Geschäft planbar gemacht. Für uns ist es ein **Umsatz-Controlling-Tool**: Wir erstellen damit Prognosen für unseren Umsatz und sehen direkt, wo es hakt, um dann unmittelbar gegenzusteuern. Zusätzlich nutzen wir Statistiken für die Mitarbeiterführung und die Auswertungen von Marketingaktivitäten. Sehr schön ist, dass die Statistiken frei definierbar sind. Die Statistiken sind ein gelungenes Beispiel dafür, wie aus der Idee eines Kunden ein Produkt wird.“



Esther Stahl

Prokuristin von Schürer & Fleischer Immobilien GmbH & Co. KG

„Wir arbeiten sehr stark mit Kennzahlen. Diese mussten wir zuvor über viele einzelne Excel-Listen zusammenstellen. In onOffice enterprise haben wir uns u. a. eine Statistik erstellt, die uns alle Daten in einem Widget zusammenfasst. Nach dem Wechsel zu onOffice enterprise konnten wir unsere bestehenden Statistiken in der Software nachbilden und sogar erweitern. Über die Statistiken ziehen wir viele, **hilfreiche Schlüsse**, indem wir z. B. bei Rankinglisten Aktivitäten und Umsätze ins Verhältnis setzen. Anhand dieser Statistiken erkennen wir, ob in einzelnen Bereichen Handlungsbedarf besteht.“

Wie funktioniert es?

Der Statistik-Baukasten ähnelt in der Handhabung den Dashboard-Widgets: Über das Plus-Symbol lassen sich Statistik-Widgets auswählen und auf dem Statistik-Board platzieren.

Nutzen Sie unsere Vorlagen: Wir haben uns im Vorfeld Gedanken gemacht und für die häufigsten Fragestellungen, wie Verkaufsvolumen, Portalanfragen oder die Anzahl der Objekte in der Vermarktung, übersichtliche Standard-Widgets hinterlegt.

Im Bearbeitungsfenster jedes Statistik-Widgets (erreichbar über das Schraubenschlüssel-Symbol) legen Sie die auszuwertenden Parameter fest. Präsentieren Sie Ihre Zahlen anschließend direkt in onOffice enterprise entweder als Tabelle oder als übersichtliches Diagramm.

Für weitere Auswertungen stellen Sie sich die entsprechende Statistik über das Widget „Statistik-Baukasten“ ganz einfach selbst zusammen. Vergleichen Sie beispielsweise Objekte in der Akquise und die Immobilien, die Sie tatsächlich vermarktet haben, erhalten Sie aussagekräftige Konversionsraten.

Adress- und Immobilienstatistiken

Der „Statistik-Reiter“ in jeder Adresse und Immobilie zeigt die Statistiken für den jeweiligen Datensatz: Wie viele Anfragen kamen über welche Portale? Wie teilen sich die Vermarktungskosten auf?

Verwenden Sie diese Auswertungen z. B. als Eigentümer-Reporting: Mit einer modernen grafischen Aufbereitung visualisieren Sie Statistiken für den Eigentümer. Einfach per E-Mail versenden und wahlweise mit Fix- oder Live-Werten versehen.

Aus Ihren Daten ergeben sich wertvolle Erkenntnisse: Profitieren Sie von diesem Potenzial!

Weiterführende Informationen

Auf unserem **YouTube-Kanal** finden Sie eine praxisnahe Video-Einführung zum Thema Statistiken:
<https://youtu.be/DGwXybbYHNk>

Weitere Informationen zu Statistiken finden Sie in in unserer **Online-Hilfe**:
<https://de.enterprishilfe.onoffice.com/category/zusatzmodule/statistik-baukasten/>
<https://de.enterprishilfe.onoffice.com/category/zusatzmodule/statistikreiter/>

Erfolgreiche Beispiele

Die Statistiken in onOffice enterprise sind sehr umfangreich und bieten jedem die passende Auswertung. Hier möchten wir nur drei mögliche Anwendungen vorstellen.

Ranglisten erstellen

- **Widget „Benutzerrangliste“:** Erstellen Sie das Widget „Benutzerrangliste“ und finden Sie heraus, welcher Ihrer Angestellten besonders effizient arbeitet.
- **Verschiedene Aktionstypen:** Definieren Sie beispielsweise die Aktionstypen „Abschlüsse“, „Umsatz“ und „Besichtigungstermine“ als Parameter, anhand derer die Leistungsfähigkeit bewertet werden soll.
- **Zeitraum festlegen:** Legen Sie einen Zeitraum fest und sehen auf einen Blick, welche Mitarbeiter im letzten Monat besonders viele Abschlüsse erzielt haben.

Erfolgsquote messen

- **Lead-Generierung messen:** Machen Sie Ihren Erfolg sichtbar! Messen Sie beispielsweise, wie erfolgreich Sie Leads generieren.
- **Herkunft & Qualität:** Erfassen Sie, woher die Leads kommen und ob sie qualifiziert sind.
- **Akquisetermin:** Erheben Sie im nächsten Schritt, bei wie vielen es zu einem Akquisetermin kommt.
- **Notartermin:** Abschließend werten Sie aus, bei wie vielen der Leads es einen Notartermin gibt.
- **Erfolgsquote ermitteln:** So ermitteln Sie Ihre Erfolgsquote und erfahren, ob sich Ihre Investition in Lead-Generierung rentiert hat.

Portalkosten abwägen

- **Portale bewerten:** Werten Sie mit den Statistiken in onOffice enterprise aus, welche Immobilienportale die lukrativsten sind.
- **Auswertungen zu den Portalen:** Die Statistik zeigt Ihnen, wie viele Anfragen über die einzelnen Portale eingehen, wie die monatlichen Kosten pro Portal verteilt sind und über welche Portale die erfolgreichen Vermittlungen kommen.
- **Kostenfresser ausfindig machen:** Identifizieren Sie Portale, die nur Kosten, aber keine einzige erfolgreiche Vermittlung verursachen. So ermitteln Sie, welche Portale ihren Preis wert sind.



Gut zu wissen!

Weiterverarbeitung mit CSV-Export

Alle Auswertungen können als CSV-Datei exportiert werden. Die Weiterbearbeitung über eine Tabellenkalkulation (z. B. Excel) ist damit problemlos möglich.

Unterschiedliche Ansichten

Nur Anwender mit Administratorrechten können alle Datensätze auswerten. Andere Anwender sehen ausschließlich die Datensätze, bei denen sie als Betreuer eingetragen sind. Die Datenbasis unterscheidet sich also: Die gleiche Statistik kann je nach Anwender unterschiedliche Zahlen liefern.

Keine Echtzeitaktualisierung bei Aktivitäten

Die Live-Auswertung ist für Aktivitäteneinträge noch nicht möglich. Diese werden über Nacht aktualisiert. Sie werden daher erst am nächsten Tag in den Statistiken sichtbar.



Hinweis

Der Statistik-Baukasten ist Bestandteil von onOffice enterprise pro.

Die Reiter für Adress- und Immobilienstatistiken sind in onOffice enterprise plus und pro enthalten.

Sie möchten unsere Statistiken testen? Ihr vertrieblicher Ansprechpartner berät Sie gerne.



*Haben Sie Fragen zu Statistiken?
Wir helfen Ihnen gerne weiter.*

Für Interessenten

Tel.: +49 (0)241 44 686-151

E-Mail: sales@onOffice.com

Für Bestandskunden

Tel.: +49 (0)241 44 686-152

E-Mail: service@onOffice.com