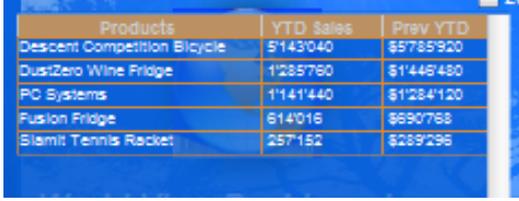
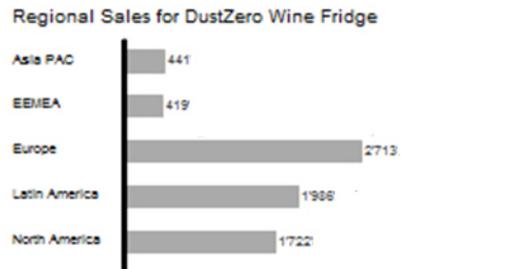
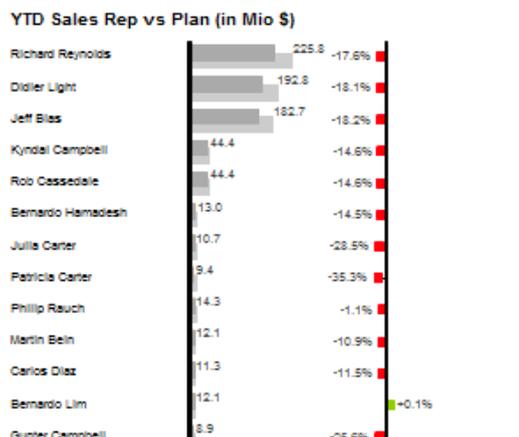


Ein Dashboard besteht oft aus mehreren Grafiken und Tabellen, die zu einem Thema ineinander verschachtelt und mit interaktiven Bedienelementen aufbereitet werden.

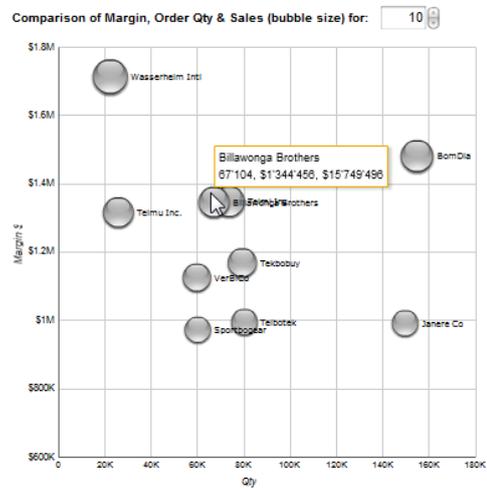
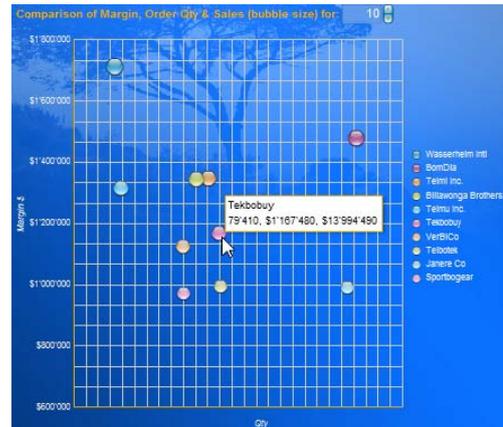
Nachfolgend werden diverse Elemente dieses Dashboards umgebaut.

Was könnte man aus Sicht der HICHERT@SUCCESS Regeln nun besser machen?

<ul style="list-style-type: none"> Keine überflüssige Farbe Simpel Grau auf Weiss Keine Achsenbeschriftung der Y-Achse mit Gridlines Dafür die Werte über den Säulen Keine unübersichtlichen Monat-Jahr Beschriftungen Jedes neue Jahr eine Gruppierung in der X-Achse Keine schlecht leserlichen Millionen-Werte Grössen im Titel deklarieren - in Mio \$ Notationskonzept für VJ-, AJ-Werte 	<p>Net Sales Trend All Lines-All Regions-2010-2011</p> <p>Net Sales Trend (in mio \$) All Lines-All Regions-2010-2011</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Year</th> <th>Month</th> <th>Value (mio \$)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>2010</td><td>01</td><td>27.2</td></tr> <tr><td>2010</td><td>02</td><td>20.7</td></tr> <tr><td>2010</td><td>03</td><td>23.5</td></tr> <tr><td>2010</td><td>04</td><td>24.7</td></tr> <tr><td>2010</td><td>05</td><td>27.4</td></tr> <tr><td>2010</td><td>06</td><td>31.1</td></tr> <tr><td>2010</td><td>07</td><td>29.1</td></tr> <tr><td>2010</td><td>08</td><td>29.6</td></tr> <tr><td>2010</td><td>09</td><td>32.0</td></tr> <tr><td>2010</td><td>10</td><td>32.0</td></tr> <tr><td>2010</td><td>11</td><td>31.1</td></tr> <tr><td>2010</td><td>12</td><td>30.8</td></tr> <tr><td>2011</td><td>01</td><td>33.1</td></tr> <tr><td>2011</td><td>02</td><td>30.5</td></tr> <tr><td>2011</td><td>03</td><td>34.4</td></tr> <tr><td>2011</td><td>04</td><td>33.7</td></tr> <tr><td>2011</td><td>05</td><td>36.0</td></tr> <tr><td>2011</td><td>06</td><td>34.2</td></tr> <tr><td>2011</td><td>07</td><td>35.4</td></tr> <tr><td>2011</td><td>08</td><td>36.7</td></tr> </tbody> </table>	Year	Month	Value (mio \$)	2010	01	27.2	2010	02	20.7	2010	03	23.5	2010	04	24.7	2010	05	27.4	2010	06	31.1	2010	07	29.1	2010	08	29.6	2010	09	32.0	2010	10	32.0	2010	11	31.1	2010	12	30.8	2011	01	33.1	2011	02	30.5	2011	03	34.4	2011	04	33.7	2011	05	36.0	2011	06	34.2	2011	07	35.4	2011	08	36.7			
Year	Month	Value (mio \$)																																																																	
2010	01	27.2																																																																	
2010	02	20.7																																																																	
2010	03	23.5																																																																	
2010	04	24.7																																																																	
2010	05	27.4																																																																	
2010	06	31.1																																																																	
2010	07	29.1																																																																	
2010	08	29.6																																																																	
2010	09	32.0																																																																	
2010	10	32.0																																																																	
2010	11	31.1																																																																	
2010	12	30.8																																																																	
2011	01	33.1																																																																	
2011	02	30.5																																																																	
2011	03	34.4																																																																	
2011	04	33.7																																																																	
2011	05	36.0																																																																	
2011	06	34.2																																																																	
2011	07	35.4																																																																	
2011	08	36.7																																																																	
<p>Drilldown auf die dynamische Top N-Tabelle:</p> <ul style="list-style-type: none"> Keine farbigen Rahmen, sondern schlichte graue horizontale Linien Die Auslassungen in den vertikalen Linien, dort wo die horizontalen Linien gewesen wären, ergeben die optische Strukturierung. 	<p>Top 5 for 2011-01</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Customer</th> <th>Net Sales</th> <th>Quantity</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Wasserheim Intl</td><td>\$1'582'764</td><td>1'761</td></tr> <tr><td>BomDia</td><td>\$1'484'739</td><td>13'266</td></tr> <tr><td>Billawonqa Brothers</td><td>\$1'312'458</td><td>5'592</td></tr> <tr><td>Sportboqear</td><td>\$876'294</td><td>4'623</td></tr> <tr><td>Telmi Inc.</td><td>\$836'080</td><td>3'882</td></tr> </tbody> </table> <p>Top 15 for 2011-01</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Customer</th> <th>Net Sales</th> <th>Quantity</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Wasserheim Intl</td><td>\$1'582'764</td><td>1'761</td></tr> <tr><td>BomDia</td><td>\$1'484'739</td><td>13'266</td></tr> <tr><td>Billawonqa Brothers</td><td>\$1'312'458</td><td>5'592</td></tr> <tr><td>Sportboqear</td><td>\$876'294</td><td>4'623</td></tr> <tr><td>Telmi Inc.</td><td>\$836'080</td><td>3'882</td></tr> <tr><td>VerBiCo</td><td>\$798'030</td><td>3'622</td></tr> <tr><td>Osk Solutions</td><td>\$771'624</td><td>8'118</td></tr> <tr><td>Telmu Inc.</td><td>\$769'980</td><td>1'290</td></tr> <tr><td>Computeur & Cie</td><td>\$664'812</td><td>3'843</td></tr> <tr><td>Allmi Inc.</td><td>\$648'390</td><td>1'833</td></tr> <tr><td>Alltabuy</td><td>\$647'338</td><td>5'660</td></tr> <tr><td>Filicomp</td><td>\$636'278</td><td>3'522</td></tr> <tr><td>Sportbo Inc.</td><td>\$612'148</td><td>2'998</td></tr> <tr><td>Janere Co</td><td>\$611'064</td><td>7'880</td></tr> <tr><td>Sportbobuy</td><td>\$599'733</td><td>4'578</td></tr> </tbody> </table>	Customer	Net Sales	Quantity	Wasserheim Intl	\$1'582'764	1'761	BomDia	\$1'484'739	13'266	Billawonqa Brothers	\$1'312'458	5'592	Sportboqear	\$876'294	4'623	Telmi Inc.	\$836'080	3'882	Customer	Net Sales	Quantity	Wasserheim Intl	\$1'582'764	1'761	BomDia	\$1'484'739	13'266	Billawonqa Brothers	\$1'312'458	5'592	Sportboqear	\$876'294	4'623	Telmi Inc.	\$836'080	3'882	VerBiCo	\$798'030	3'622	Osk Solutions	\$771'624	8'118	Telmu Inc.	\$769'980	1'290	Computeur & Cie	\$664'812	3'843	Allmi Inc.	\$648'390	1'833	Alltabuy	\$647'338	5'660	Filicomp	\$636'278	3'522	Sportbo Inc.	\$612'148	2'998	Janere Co	\$611'064	7'880	Sportbobuy	\$599'733	4'578
Customer	Net Sales	Quantity																																																																	
Wasserheim Intl	\$1'582'764	1'761																																																																	
BomDia	\$1'484'739	13'266																																																																	
Billawonqa Brothers	\$1'312'458	5'592																																																																	
Sportboqear	\$876'294	4'623																																																																	
Telmi Inc.	\$836'080	3'882																																																																	
Customer	Net Sales	Quantity																																																																	
Wasserheim Intl	\$1'582'764	1'761																																																																	
BomDia	\$1'484'739	13'266																																																																	
Billawonqa Brothers	\$1'312'458	5'592																																																																	
Sportboqear	\$876'294	4'623																																																																	
Telmi Inc.	\$836'080	3'882																																																																	
VerBiCo	\$798'030	3'622																																																																	
Osk Solutions	\$771'624	8'118																																																																	
Telmu Inc.	\$769'980	1'290																																																																	
Computeur & Cie	\$664'812	3'843																																																																	
Allmi Inc.	\$648'390	1'833																																																																	
Alltabuy	\$647'338	5'660																																																																	
Filicomp	\$636'278	3'522																																																																	
Sportbo Inc.	\$612'148	2'998																																																																	
Janere Co	\$611'064	7'880																																																																	
Sportbobuy	\$599'733	4'578																																																																	

<p>Dasselbe mit der nächsten Tabelle auf Drilldownstufe von Customer auf Produkt</p>	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Products</th> <th>YTD Sales</th> <th>Prev YTD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Descent Competition Bicycle</td> <td>\$143'040</td> <td>\$785'920</td> </tr> <tr> <td>DustZero Wine Fridge</td> <td>1'285'760</td> <td>1'448'480</td> </tr> <tr> <td>PC Systems</td> <td>1'141'440</td> <td>1'284'120</td> </tr> <tr> <td>Fusion Fridge</td> <td>814'016</td> <td>690'768</td> </tr> <tr> <td>Slamit Tennis Racket</td> <td>257'152</td> <td>289'296</td> </tr> </tbody> </table>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Products</th> <th>YTD Sales</th> <th>Prev YTD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Descent Competition Bicycle</td> <td>\$5'143'040</td> <td>5'785'920</td> </tr> <tr> <td>DustZero Wine Fridge</td> <td>\$1'285'760</td> <td>1'448'480</td> </tr> <tr> <td>PC Systems</td> <td>\$1'141'440</td> <td>1'284'120</td> </tr> <tr> <td>Fusion Fridge</td> <td>\$814'016</td> <td>690'768</td> </tr> <tr> <td>Slamit Tennis Racket</td> <td>\$257'152</td> <td>289'296</td> </tr> </tbody> </table>	Products	YTD Sales	Prev YTD	Descent Competition Bicycle	\$143'040	\$785'920	DustZero Wine Fridge	1'285'760	1'448'480	PC Systems	1'141'440	1'284'120	Fusion Fridge	814'016	690'768	Slamit Tennis Racket	257'152	289'296	Products	YTD Sales	Prev YTD	Descent Competition Bicycle	\$5'143'040	5'785'920	DustZero Wine Fridge	\$1'285'760	1'448'480	PC Systems	\$1'141'440	1'284'120	Fusion Fridge	\$814'016	690'768	Slamit Tennis Racket	\$257'152	289'296						
Products	YTD Sales	Prev YTD																																									
Descent Competition Bicycle	\$143'040	\$785'920																																									
DustZero Wine Fridge	1'285'760	1'448'480																																									
PC Systems	1'141'440	1'284'120																																									
Fusion Fridge	814'016	690'768																																									
Slamit Tennis Racket	257'152	289'296																																									
Products	YTD Sales	Prev YTD																																									
Descent Competition Bicycle	\$5'143'040	5'785'920																																									
DustZero Wine Fridge	\$1'285'760	1'448'480																																									
PC Systems	\$1'141'440	1'284'120																																									
Fusion Fridge	\$814'016	690'768																																									
Slamit Tennis Racket	\$257'152	289'296																																									
<ul style="list-style-type: none"> Bunte Kuchendiagramme mit Farblegenden sind schlecht interpretierbar Für „Struktur“ nehmen wir nun Balkendiagramme und schreiben die Legende direkt neben die Balken Zahlen rechts neben den Balken geben noch die Größenordnung dazu Nur 3- bis 4-stellige Zahlen in Grafiken verwenden 	 																																										
<p>Der vorbeiziehende News-Ticker à la CNN wirkt zwar irgendwie „modern“ ...</p> <ul style="list-style-type: none"> Wenn es sich um Real-Time News handelt, die für das unmittelbare Arbeiten nötig sind, dann wäre das eine Option. Newsticker machen ein Bild unruhig, haben wenig Informationsgehalt und lenken womöglich vom Wesentlichen ab. Um eine Übersicht über die Zielerreichung von Umsätzen von Mitarbeitern zu gewährleisten (was hier der Fall ist), sind Newsticker ungeeignet. Besser eine Balkengrafik mit IST vs. Planwert 	  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Name</th> <th>Actual Sales (Mio \$)</th> <th>Variance (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Richard Reynolds</td> <td>225.8</td> <td>-17.6%</td> </tr> <tr> <td>Dialer Light</td> <td>192.8</td> <td>-18.1%</td> </tr> <tr> <td>Jeff Bias</td> <td>182.7</td> <td>-18.2%</td> </tr> <tr> <td>Kyndal Campbell</td> <td>44.4</td> <td>-14.6%</td> </tr> <tr> <td>Rolo Cassedalle</td> <td>44.4</td> <td>-14.6%</td> </tr> <tr> <td>Bernardo Hamadesh</td> <td>13.0</td> <td>-14.5%</td> </tr> <tr> <td>Julia Carter</td> <td>10.7</td> <td>-28.5%</td> </tr> <tr> <td>Patricia Carter</td> <td>9.4</td> <td>-35.3%</td> </tr> <tr> <td>Phillip Rauch</td> <td>14.3</td> <td>-1.1%</td> </tr> <tr> <td>Martin Bein</td> <td>12.1</td> <td>-10.9%</td> </tr> <tr> <td>Carlos Diaz</td> <td>11.3</td> <td>-11.5%</td> </tr> <tr> <td>Bernardo Lim</td> <td>12.1</td> <td>+0.1%</td> </tr> <tr> <td>Gunter Campbell</td> <td>8.9</td> <td>-25.6%</td> </tr> </tbody> </table>	Name	Actual Sales (Mio \$)	Variance (%)	Richard Reynolds	225.8	-17.6%	Dialer Light	192.8	-18.1%	Jeff Bias	182.7	-18.2%	Kyndal Campbell	44.4	-14.6%	Rolo Cassedalle	44.4	-14.6%	Bernardo Hamadesh	13.0	-14.5%	Julia Carter	10.7	-28.5%	Patricia Carter	9.4	-35.3%	Phillip Rauch	14.3	-1.1%	Martin Bein	12.1	-10.9%	Carlos Diaz	11.3	-11.5%	Bernardo Lim	12.1	+0.1%	Gunter Campbell	8.9	-25.6%
Name	Actual Sales (Mio \$)	Variance (%)																																									
Richard Reynolds	225.8	-17.6%																																									
Dialer Light	192.8	-18.1%																																									
Jeff Bias	182.7	-18.2%																																									
Kyndal Campbell	44.4	-14.6%																																									
Rolo Cassedalle	44.4	-14.6%																																									
Bernardo Hamadesh	13.0	-14.5%																																									
Julia Carter	10.7	-28.5%																																									
Patricia Carter	9.4	-35.3%																																									
Phillip Rauch	14.3	-1.1%																																									
Martin Bein	12.1	-10.9%																																									
Carlos Diaz	11.3	-11.5%																																									
Bernardo Lim	12.1	+0.1%																																									
Gunter Campbell	8.9	-25.6%																																									

- Keine farbigen Bubbles & Legenden für den Farbcode. Besser einfarbige Bubbles und die Beschriftung direkt neben den Bubbles.
- Farbe verwenden wir für Bedeutung. Wenn in Bubble-Chart Grafiken, dann z.B. um eine Kategorie von Bubbles gegenüber anderen Kategorien zu unterscheiden.



- Und auch hier nehmen wir wieder Balkendiagramme statt Kuchen.

