



KONICA MINOLTA

**DATA INTEGRITY
AUTOMATION
FOR A BETTER CRM**



DATENQUALITÄT

AUTOMATISIERT VERBESSERN

Die Daten in Ihrem CRM haben nicht immer die gewünschte Qualität – kommt das Ihnen bekannt vor? Zwischen nicht ausgefüllten Feldern und manueller Korrektur verlieren Sie viel Zeit für Ihr eigentliches Kerngeschäft.

Mit der Data Integrity Automation App sehen Sie sofort die Datenqualität von Datensätzen. Dazu steht Ihnen auch eine visuelle Unterstützung zur Verfügung, mit der die Güte der vorgegebene Datenqualität dargestellt wird.

PASSGENAU

FÜR IHR UNTERNEHMEN

Data Integrity Automation auf einen Blick

- Visuelle Unterstützung der Datenqualität
- Flexible Anpassung der Qualitätsmessung
- Filter-Einsatzmöglichkeiten für Berücksichtigung von Datensatzzuständen
- Ergebnisauswertungen möglich (Qualitätsdurchschnitt) in Verwendung mit Dashboards und erweiterter Suche
- Anwendbar auf System- und Custom-Entities
- Leichte Installation und Einrichtung

SO FUNKTIONIERT'S

Data Integrity Automation (DIA) prüft, ob alle relevanten Felder Ihrer Datensätze in Dynamics 365 Sales mit Daten befüllt sind. Dazu wird von DIA für jeden Datensatz ein DIA-Wert berechnet und am Datensatz gespeichert. Jedes Mal, wenn der Datensatz geändert wird, wird auch der DIA-Wert neu berechnet. Der DIA-Wert wird in Prozent ausgedrückt:

Ein Datensatz mit einem DIA-Wert von 0% hat kein relevantes Feld mit Daten befüllt; ein Datensatz mit 100% hat alle relevanten Felder gefüllt. Der aktuelle DIA-Wert wird durch das Qualitätsbarometer auf dem Formular sofort ersichtlich. Somit erkennt man bei der Datenerfassung, ob relevante Informationen fehlen. Bei der statistischen Betrachtung aller Datensätze lässt sich

leicht erkennen, ob üblicherweise die notwendigen Daten erfasst werden oder ob wichtige Daten nicht eingegeben werden.

Die Wichtigkeit der Felder – und somit zur DIA-Wertermittlung herangezogen werden – wird von Ihnen festgelegt. Für jede Entität können eigene Felder als DIA-relevant definiert werden. Ebenso können sich die DIA-relevanten Felder einer Entität abhängig vom Status eines Datensatzes ändern.

Beispiel: Eine Verkaufschance mit einer Abschlusswahrscheinlichkeit von 80% sollte beispielsweise genauer gepflegt werden, als eine Verkaufschance mit einer Wahrscheinlichkeit von nur 20%.

The screenshot displays the 'Adventure Works (sample)' account page. At the top right, key metrics are shown: Annual Revenue of \$60,000.00 and Number of Employees of 4,300. The main navigation bar includes 'Summary', 'Project Price Lists', 'General', 'Partner Program', 'Details', 'Field Service', 'Scheduling', 'Files', and 'Related'. The 'DATA QUALITY' section features a green progress bar indicating 80% completion. The 'ACCOUNT INFORMATION' section lists details such as Account Name, Phone (555-0152), Fax (555-0152-2020), and Website (http://www.adventure-works.com/). The 'Timeline' section shows a list of events, including auto-posts and opportunity completions, all dated 1/17/2020. The 'Relationship Assistant' and 'Primary Contact' sections are also visible, with the primary contact being Nancy Anderson (sample).



KONICA MINOLTA

Find more amazing Apps for Dynamics 365

You can read more about our Apps and how they enable your business on:

<http://appsource.konicaminolta.de/>