

	<b>BI Handbuch</b>	Version: V2
		Replaces version: -
Person in charge: R.Sonderegger		Date of issue: 01.06.2021



# BI Handbuch

**Quickline AG – Robyn Sonderegger**

Filename: BI Handbuch_Partner.docx	Quickline AG	Page 0 of 44
<b>Confidential – for Quickline partner use only</b>		

## Inhaltsverzeichnis

<b>1. Einleitung</b>	<b>5</b>
1.1 Was ist das Power BI? .....	5
1.2 Quelle der Daten.....	5
1.3 Übersicht der aktuellen Reports .....	5
1.4 Ziele der Power BI Reports .....	6
<b>2. Funktionalitäten des Tools</b>	<b>7</b>
2.1 Filterung.....	7
2.2 Drilldown/Drillup .....	10
2.3 Export der Daten in Excel .....	10
<b>3. Interpretation der Zahlen</b>	<b>14</b>
3.1 Generell .....	14
3.2 Dienste .....	14
3.2.0 Abo und Optionen .....	14
<b>4. Marketing Ordner</b>	<b>15</b>
4.1 Produktreport .....	15
4.1.0 Bestellungen .....	15
4.1.1 Aufschaltungen .....	17
4.1.2 Kündigungen.....	18
4.1.3 Bestand & Nettoveränderung.....	19
4.1.4 Bestellungen minus eingegangene Kündigungen.....	19
4.1.5 Verhältnisse Dienste .....	20
4.1.6 Hardware .....	20
4.1.7 Paypakete & Paykunden.....	21
4.2 Migrationsreporting TV.....	22
4.2.0 Migrationen TV.....	22
4.2.1 Vergleich Abo vor & nach Migration .....	22
4.2.2 Migrationen pro Hardware.....	22
4.3 Migrationsreporting nach QL Start .....	23
4.3.0 Migrationen nach QL Start .....	23
4.3.1 Vergleich Abo vor & nach Migration .....	24
4.3.2 Endkundenumsatz .....	24
4.3.3 EP Partner .....	24
4.3.4 Deckungsbeitrag .....	25
4.4 Haushaltspenetration .....	25
4.4.0 Haushaltspenetration .....	25
4.4.1 Haushaltszahlen .....	27
4.4.2 Kundenpenetration.....	27

4.4.3	Fehlende Orte_Hinweis Partner .....	28
4.5	Benchmark Report .....	28
4.5.0	Interner Benchmark_Vormonat-Vergleich .....	28
4.5.1	Internet Benchmark_12 Mt-Vergleich .....	30
4.5.2	Interner Benchmark_Vorjahr-Vergleich .....	30
4.5.3	Interner Bechnmark_Bestandeswachstum .....	31
4.5.4	Externer Benchmark mit Konkurrenten.....	31
4.6	Upgrade_Downgrades_INET .....	31
4.6.0	Abomigrationen und Hardware.....	31
4.6.1	Hardware mit SpeedAbo .....	32
4.6.2	Speed pro InternetAbo .....	32
<b>5.</b>	<b>Finanzen Ordner</b>	<b>33</b>
5.1	Management Dashboard.....	33
5.1.0	Aboentwicklung pro Dienst.....	33
5.1.1	Aboentwicklung_2021 .....	33
5.1.2	Umsatzentwicklung .....	33
5.2	Umsatzreporting_Produkt .....	33
5.2.0	Endkundenumsatz .....	33
5.2.1	EP Partner .....	34
5.2.2	Deckungsbeitrag .....	34
5.3	Umsatzreporting_Service .....	34
5.3.0	Endkundenumsatz .....	34
5.3.1	EP Partner .....	35
5.3.2	Deckungsbeitrag .....	35
5.3.3	Bundlesplit .....	36
5.4	Umsatzreporting_Details.....	36
<b>6.</b>	<b>Kundendaten Ordner</b>	<b>37</b>
6.1	ChurnDashboard_Export_inReview .....	37
6.2	UserReport .....	37
6.2.0	User-Report .....	37
6.3	UserReport_Aufschaltdatum .....	38
6.3.0	User-Report .....	38
<b>7.</b>	<b>Technik Ordner</b>	<b>39</b>
7.1	FTTH_HFC_Monitoring Beta.....	39
7.1.0	FTTH Device.....	39
7.1.1	HFC .....	39
7.2	Lifecycle_Hardware_Beta .....	39
7.2.0	Lifecycle Hardware.....	40
<b>8.</b>	<b>Betrieb BI Reporting</b>	<b>41</b>
8.1	Änderungswünsche/Bugs .....	41

**9. Antrag Power BI Reports**

**42**

**10. Support und Feedback**

**43**

**11. Fragen und Antworten**

**44**

# 1. Einleitung

## 1.1 Was ist das Power BI?

Power BI ist ein Geschäftsanalysedienst von Microsoft. Ziel ist es, interaktive Visualisierungen und Business-Intelligence-Funktionen mit einer Oberfläche bereitzustellen, die so einfach ist, dass Endbenutzer ihre eigenen Berichte und Dashboards erstellen können. Power BI bietet Cloud-basierte BI-Dienste (Business Intelligence), die als "Power BI Services" bekannt sind, zusammen mit einer Desktop-basierten Schnittstelle, die als "Power BI Desktop" bezeichnet wird. Sie bietet Data-Warehouse-Funktionen wie Datenvorbereitung, Datenermittlung und interaktive Dashboards.

## 1.2 Quelle der Daten

Die Rohdaten stammen aus dem Quellsystemen, welche die Grundlage des Reportings bilden. Die Reports werden aus der Quickline Information Factory (QIF) gebaut, welche ausschliesslich auf den Quickline-eigenen Servern betrieben wird. Diese basiert auf einer bei Quickline betriebenen Installation des PowerBI Servers von Microsoft. Die Zugriffsrechte für die Quickline Partner werden zentral über das Berechtigungssystem im QMC verwaltet. Für die internen Personen läuft die Rechteverwaltung über das Active Directory. Die QIF wird täglich (über die Nacht) mit den aktuellen Daten angereichert. Am Tag X können somit die Daten bis und mit am Vortag von ca. 21:00 Uhr betrachtet werden.

## 1.3 Übersicht der aktuellen Reports

Hier eine aktuelle Übersicht der aktuellen Reports mit Hilfs-Fragestellungen die nach Themen vergeben wurden:

### Übersicht der BI Reports

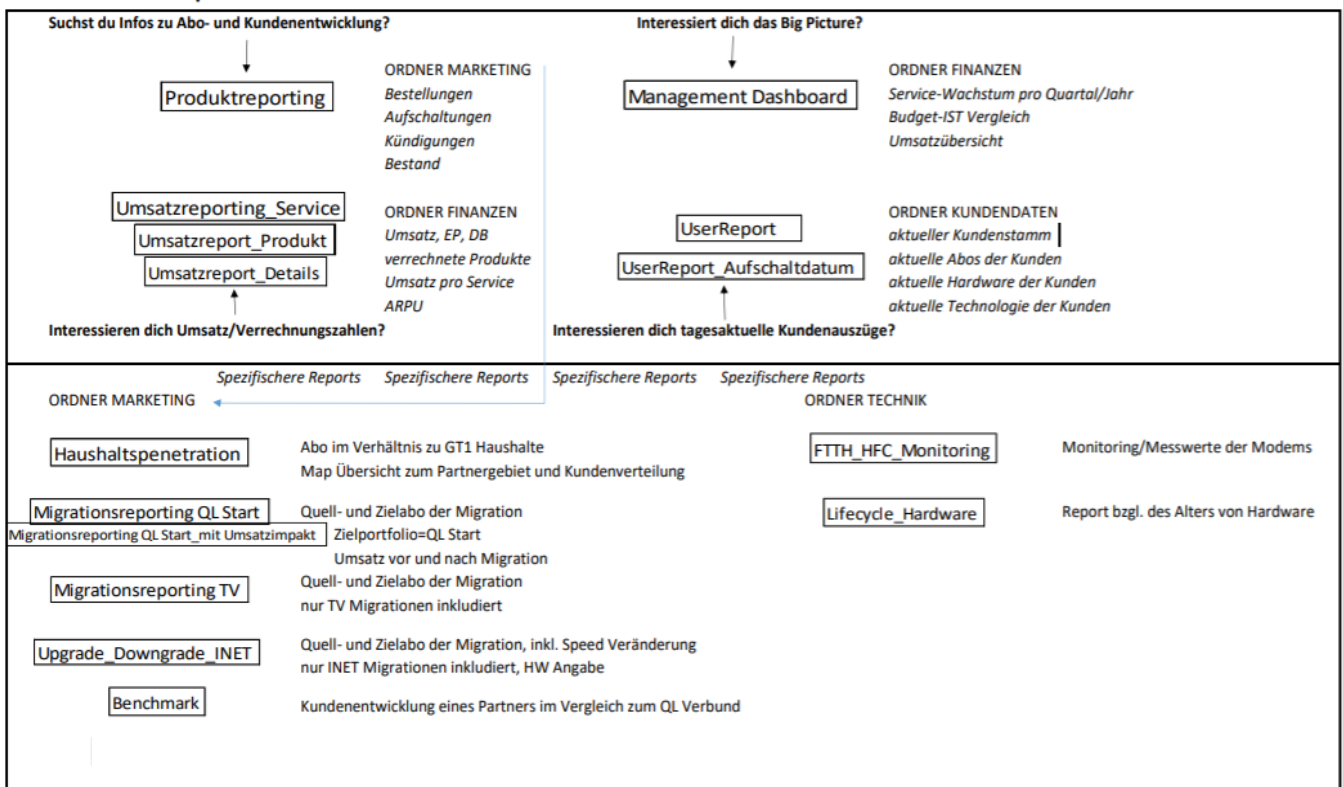


Abbildung 1: Übersicht aktueller Reports

#### 1.4 Ziele der Power BI Reports

Die Power BI-Reports dienen als Instrument der Führung-, und Steuerung des Unternehmens. Die Reports werden sowohl den Mitarbeitenden der Quickline als auch den Quickline-Verbunds Partner zur Verfügung gestellt. Ziel der Reports ist es, dass die Stakeholder ihre eigenen Analysen für individuelle Auswertungen und Recherchen machen können. Sie sollten selbst in der Lage sein, sich die nötigen Informationen mithilfe der Reports zusammenstellen zu können.

## 2. Funktionalitäten des Tools

### 2.1 Filterung

Den Report kann man filtern mit folgenden Filtermöglichkeiten links im Report oder rechts.

Filterung für den Report

The screenshot shows a comprehensive product report interface. On the left, a sidebar contains various filter categories: Jahr (Year), Monat (Month), Dienst (Service), Produkte Generation, Produkt einzel (Product individual), Status Bestellungen (Status orders), Technologie (Technology), Ortschaften (Regions), and Partner. The main report area is titled 'Bestellung pro Dienst' and includes a line chart showing 'Anzahl Dienste' (Number of services) from Jan 2020 to Mar 2021. Below the chart are two tables: 'Bestellung der Abos' (Subscription orders) and 'Bestellung der Optionen, Sonstiges und Hardware' (Options, accessories, and hardware orders). Both tables show monthly data for 2020 and 2021, including counts and percentages for different service types like QLTV, OTTTV, MOBIL, INET, and TEL. A 'Filter' sidebar on the right side of the report area is also visible, containing search and filter options for the data.

Abbildung 2: Produktreport mit Filterung links

Filterung für den Report

This screenshot shows the same product report interface as in the previous image, but with the filter sidebar on the right side. The sidebar includes a search bar and filter options for 'Filter für diese Seite' (Filter for this page) and 'Filter für alle Seiten' (Filter for all pages). The main report area remains the same, displaying the 'Bestellung pro Dienst' chart and tables for subscription and option orders.

Abbildung 3: Produktreport mit Filterung rechts

### **Filter setzen**

Alle Grafiken und Tabellen kann man nach gewünschten Auswahlkriterien filtern. Diese Filterfelder befinden sich in allen Reports jeweils links.

Per Mausklick in das jeweilige Feld, resp. auf das Pfeilchen gegen unten, öffnet sich eine Liste mit Kriterien, die man auswählen kann.

### **Zurücksetzen der Filter auf den Standardwert**

Durch das erneute Laden der Seite (F5 drücken) oder das erneute Auswählen des Reports im QMC können alle Filter auf die Standardwerte zurückgesetzt werden.

### **Mouseover**

Wird in den Grafiken der Mauszeiger auf ein Grafikelement gefahren, wird in der Regel ein Textfeld eingeblendet, welches das aktuelle Grafikelement beschreibt.

### **Filterung für den Report**

Jedes Arbeitsblatt enthält in der linken Spalte oder im Report rechts, verschiedene Filtermöglichkeiten. Die Filter sind in allen Arbeitsblättern synchronisiert. Wird ein Filter gewählt, überträgt sich dieser automatisch auf sämtliche Arbeitsblätter. Es können gleichzeitig mehrere Filter in einem Filterfeld gesetzt werden (Mehrfachselektion). Erneutes Klicken auf ein Häkchen/Kästchen entfernt den gesetzten Filter wieder.

Die einzelnen Grafiken können ebenfalls als Filter verwendet werden. Mit einem Mausklick auf die Balken, den Strich oder die Tabellenzeile wird der Filter aktiviert und wirkt sich auf das aktive Arbeitsblatt aus. Auch hier gilt: Der Filter wird mit einem erneuten Klicken an derselben Stelle wieder entfernt. Mit Klick auf «MOBIL» erscheinen z.B. alle Informationen des Dienstes «MOBIL» in den Grafiken und Tabellen.



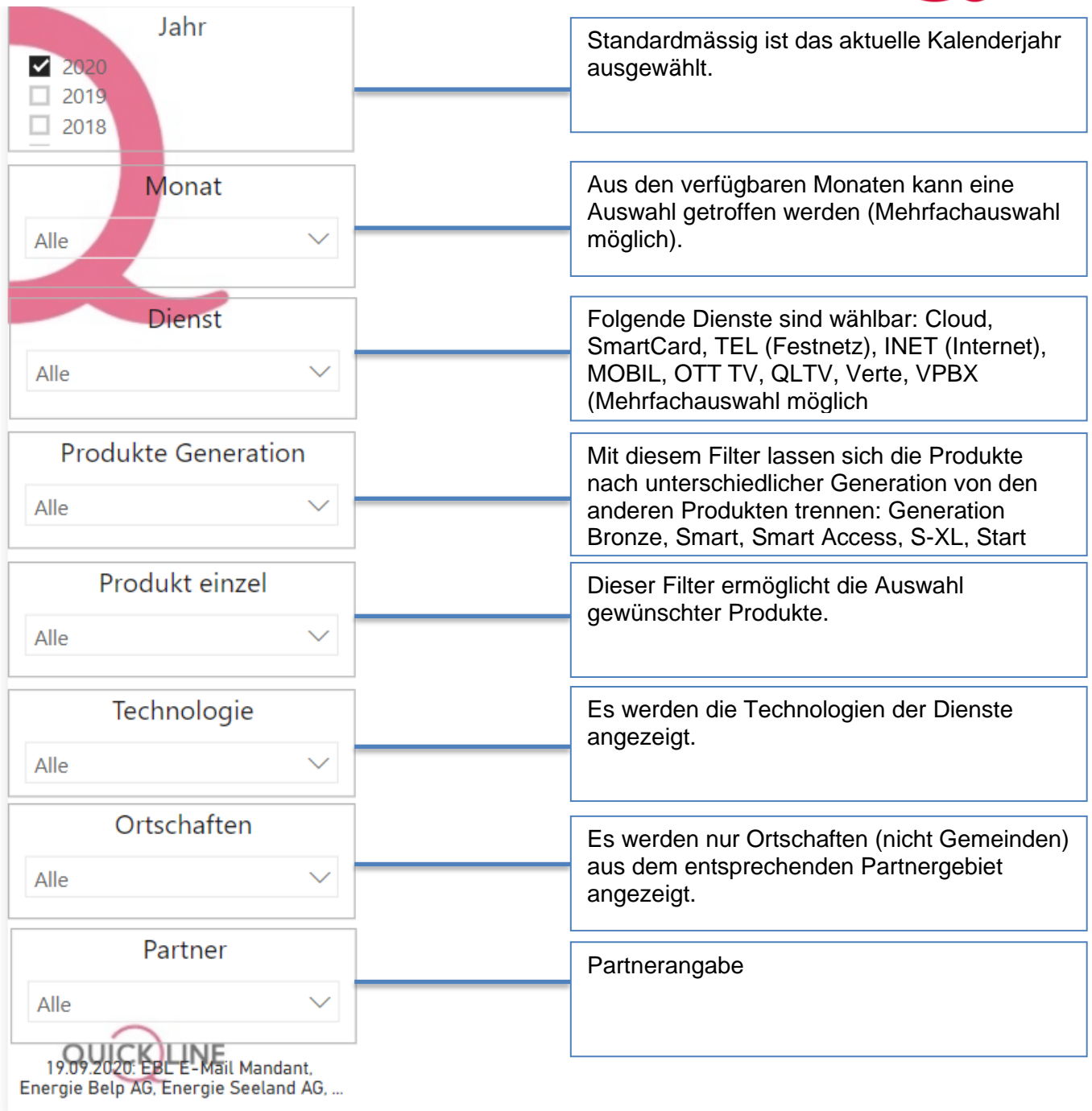


Abbildung 4: Filterungen im Produktreport

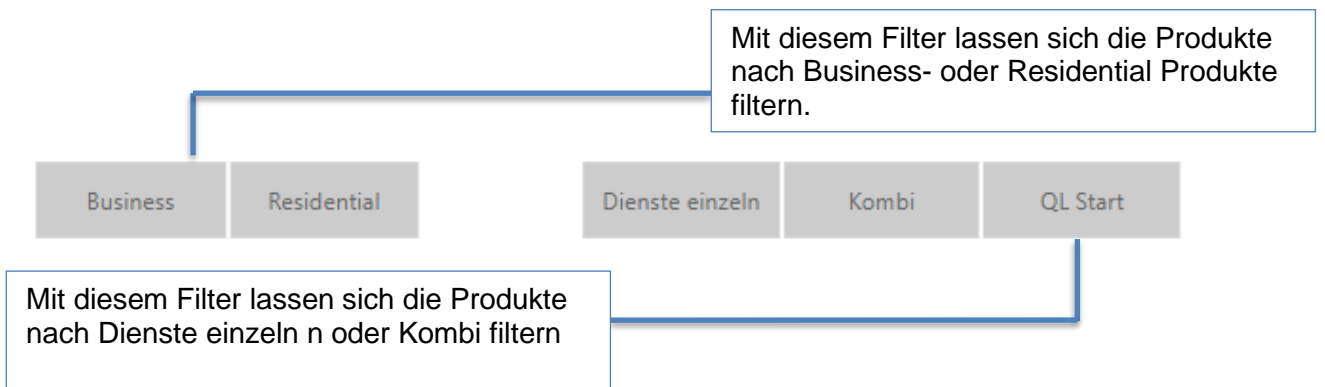


Abbildung 5: Filterungen im Produktreport

## 2.2 Drilldown/Drillup

Sämtliche Reportelemente sind mit verschiedenen Datenebenen hinterlegt, zwischen denen gewechselt werden kann. Dazu dienen folgende vier Icons über der Grafik:

**Drillup:** Zur nächsthöheren Ebene wechseln (ausgegraut = zu Oberst)

**Drilldown auf einer Zeile:** Zeigt die nächsttiefere Ebene für eine bestimmte Zeile

**Drilldown flach:** Zur nächsttieferen Ebene wechseln (flache Struktur)

**Drilldown Hierarchie:** Zur nächsttieferen Ebene wechseln (hierarchische Struktur)

Year	2020		Jan		Feb		Mär		Apr		Mai
Month Short											
Dienst	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.
OTTTV	3.206	31%	2.815	28%	4.589	35%	4.929	38%	4.929	38%	4.929
QLTV	2.865	28%	2.992	30%	3.820	29%	4.009	31%	4.009	31%	2.865

Abbildung 6: Drilldown/Drillup

### Drilldown nach Spalten

Nebst dem Drilldown auf einer Zeile, ist das Drilldown nach Spalten eine weitere Möglichkeit, um Informationen aus der Tabelle zu entnehmen.

Year	2020		Jan		Feb		Mär		Apr		Mai
Month Short											
Dienst	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.
OTTTV	3.206	31%	2.815	28%	4.589	35%	4.929	38%	4.929	38%	4.929
QLTV	2.865	28%	2.992	30%	3.820	29%	4.009	31%	4.009	31%	2.865

Abbildung 7: Drilldown/Drillup nach Spalten

## 2.3 Export der Daten in Excel

Der Excel-Export des Reports bzw. einzelner Grafiken ist grundsätzlich möglich. Struktur und Dateninhalt werden jedoch vom Tool generiert, so dass sich die Struktur des Excel-Files jederzeit ändern kann. Quickline hat darauf keinen Einfluss. Die Excel-Daten eignen sich daher nicht als Grundlage für wiederkehrende, interne Weiterverarbeitung. Der Datenexport aus dem Power BI Report in ein Excel wird in den folgenden Schritten erklärt:

1. Die Möglichkeit die Daten aus einer Tabelle oder Grafik in ein Excel zu exportieren, besteht indem in der Grafik oder Tabelle auf folgende drei Punkten der «Weitere Optionen» klickt:

Bestellung der Abc Drillvorgang für Zeilen ↑ ↓ ↕ ↶ ↷ ⌵ ⌶ ⌷ ⌸ ⌹ ⌺ ⌻ ⌼ ⌽ ⌾ ⌿ ⌿ ⋮

Year 2020

Month Short	Jan		Feb		Mär		Apr		Ma
Dienst	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	An
OTTTV	3.206	31%	2.819	28%	4.594	35%	4.934	38%	4
QLTV	2.865	28%	2.994	30%	3.825	29%	4.023	31%	2
INET	1.916	18%	1.829	18%	2.215	17%	1.903	15%	1
MOBIL	1.298	12%	1.307	13%	1.362	10%	1.146	9%	2
TEL	995	10%	980	10%	958	7%	846	7%	
SmartCard	105	1%	65	1%	57	0%	61	0%	
VPBX	7	0%	9	0%	7	0%	5	0%	
<b>Gesamt</b>	<b>10.392</b>	<b>100%</b>	<b>10.003</b>	<b>100%</b>	<b>13.018</b>	<b>100%</b>	<b>12.918</b>	<b>100%</b>	<b>11</b>

Abbildung 8: Export der Daten in Excel

2. Nach dem Mausklick erscheint eine Auflistung der Optionsmöglichkeiten. Danach auf die Option «Daten exportieren» klicken.

Bestellung der Abc Drillvorgang für Zeilen ↑ ↓ ↕ ↶ ↷ ⌵ ⌶ ⌷ ⌸ ⌹ ⌺ ⌻ ⌼ ⌽ ⌾ ⌿ ⌿ ⋮

Year 2020

Month Short	Jan		Feb		Mär		Apr		Ma
Dienst	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	An
OTTTV	3.206	31%	2.819	28%	4.594	35%	4.934	38%	
QLTV	2.865	28%	2.994	30%	3.825	29%	4.023	31%	
INET	1.916	18%	1.829	18%	2.215	17%	1.903	15%	
MOBIL	1.298	12%	1.307	13%	1.362	10%	1.146	9%	
TEL	995	10%	980	10%	958	7%	846	7%	
SmartCard	105	1%	65	1%	57	0%	61	0%	
VPBX	7	0%	9	0%	7	0%	5	0%	
<b>Gesamt</b>	<b>10.392</b>	<b>100%</b>	<b>10.003</b>	<b>100%</b>	<b>13.018</b>	<b>100%</b>	<b>12.918</b>	<b>100%</b>	<b>11</b>

Bestellung der

- Daten exportieren
- Daten anzeigen
- Hervorheben
- Absteigend sortieren
- Aufsteigend sortieren
- Sortieren nach
- INET 16
- TEL 19
- Gesamt 10.623**

Abbildung 9: Daten exportieren

3. Anschliessend erscheint ein neues Feld «Daten exportieren». Ein Mausklick auf «Exportieren» und der Export wird gestartet. Microsoft gibt eine Limitierung von maximal 150'000 Zeilen im Excel vor. Falls diese überschritten wird, gibt es automatisch eine Fehlermeldung. Ist dies der Fall, muss die Datenmenge eingeschränkt werden, das heisst links im Bild müssen die Kriterien so gesetzt werden, dass sich die Bestellmenge verkleinert, indem zum Beispiel nur ein Monat oder ein Dienst ausgewählt wird.

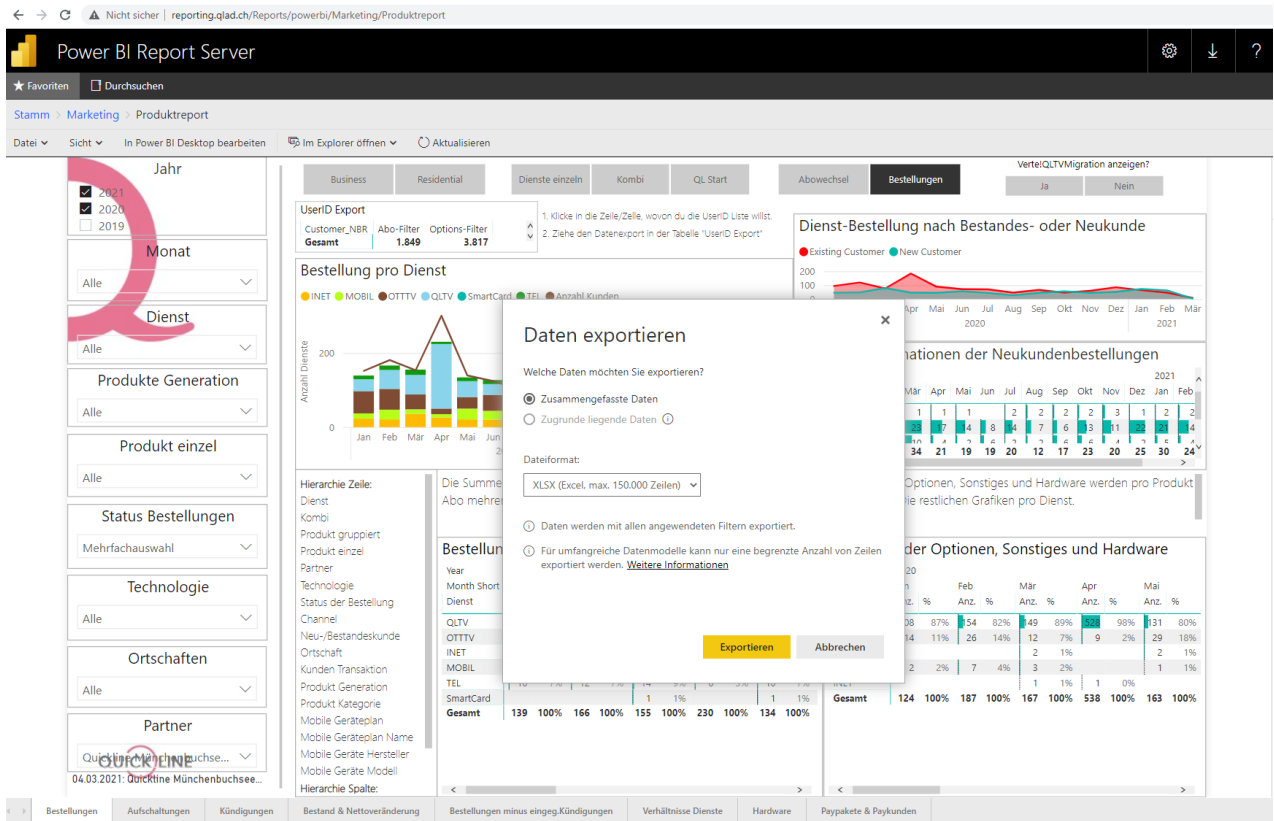


Abbildung 10: Feld Daten exportieren im Produktreport

4. Wurde der Export erfolgreich abgeschlossen, erscheint im Webbrowser ganz unten eine neue Liste mit dem Excel-Dokument. Dies kann jetzt geöffnet, an einem beliebigen Ort abgespeichert und bearbeitet werden:

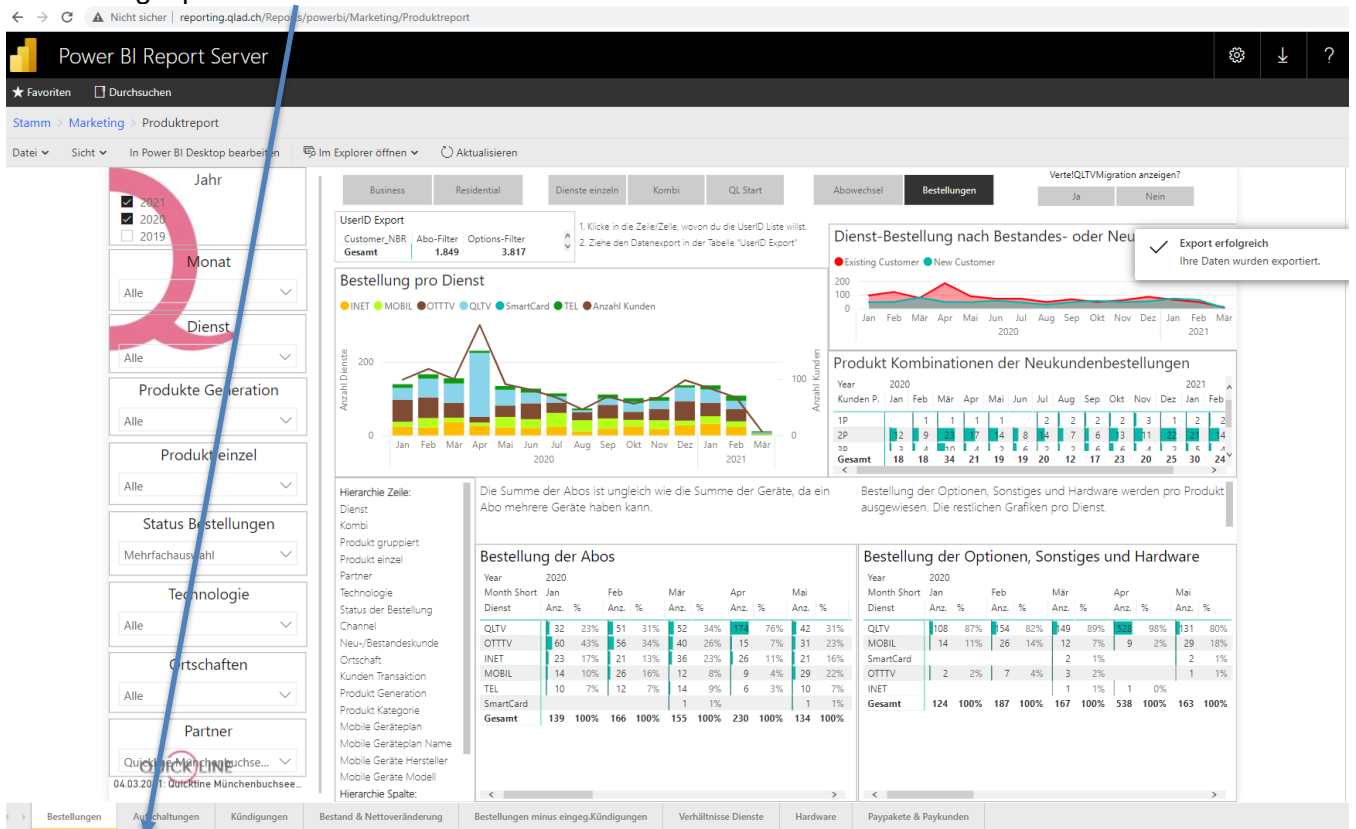


Abbildung 11: Daten exportiert ins Excel in Webbrowserliste

Im Report ist es auch möglich die UserID's der gefilterten Kunden zu exportieren. Um diese Liste der UserID's zu erhalten geht man gleich vor wie bei einem normalen Export, indem die Export-Optionen im Kästchen «UserID Export» betätigt.

The screenshot displays the QUICKLINE reporting interface. On the left, there are several filter panels: 'Jahr' (Year) with checkboxes for 2019, 2020, and 2021; 'Monat' (Month) with a dropdown set to 'Alle'; 'Dienst' (Service) with a dropdown set to 'Alle'; 'Produkte Generation' (Product Generation) with a dropdown set to 'Alle'; 'Produkt einzel' (Product individual) with a dropdown set to 'Alle'; 'Status Bestellungen' (Order Status) with a dropdown set to 'Mehrfachauswahl'; 'Technologie' (Technology) with a dropdown set to 'Alle'; 'Ortschaften' (Locations) with a dropdown set to 'Alle'; and 'Partner' (Partner) with a dropdown set to 'Quickline Münchenbuchsee...'. The main area shows a report for 'Bestellungen' (Orders) with tabs for 'Business', 'Residential', 'Dienste einzeln', 'Kombi', and 'QL Start'. A 'UserID Export' button is highlighted with a red circle and an arrow. Below this, there are two charts: 'Bestellung pro Dienst' (Order by Service) and 'Dienst-Bestellung nach Bestandes- oder Neukunde' (Service Order by Existing or New Customer). The 'Bestellung pro Dienst' chart shows a stacked bar chart for services like INET, MOBIL, OTTTV, QLTV, SmartCard, and TEL from Jan 2020 to Mar 2021. The 'Dienst-Bestellung nach Bestandes- oder Neukunde' chart shows a line graph for Existing and New Customers. Below the charts are two tables: 'Bestellung der Abos' (Subscription Orders) and 'Bestellung der Optionen, Sonstiges und Hardware' (Option, Miscellaneous, and Hardware Orders). The 'Bestellung der Abos' table shows data for services like QLTV, OTTTV, INET, MOBIL, TEL, and SmartCard from Jan to May 2020. The 'Bestellung der Optionen, Sonstiges und Hardware' table shows data for services like QLTV, MOBIL, SmartCard, OTTTV, and INET from Jan to May 2020. At the bottom, there are tabs for 'Kündigungen', 'Aufschaltungen', 'Bestand & Nettoveränderung', 'Bestellungen minus eingeg.Kündigungen', 'Verhältnisse Dienste', 'Hardware', and 'Paypakete & Psykunden'.

Abbildung 12: Export der UserID's der selektionierten Kunden

### 3. Interpretation der Zahlen

#### 3.1 Generell

- Daten sind (vor)tagesaktuell. Der Load wird täglich über Nacht aktualisiert, sodass Vortagsdaten vorhanden sind.
- Der Bestand ist ebenfalls (vor)tagesaktuell (Vortrag) und kündigungsbereinigt. Das heisst die Kündigungen werden jeweils am Ende des Monats vom Bestand abgezogen.
- Anzahl Abos (jedes Abo eines Kunden wird gezählt) vs. Anzahl Kunden (Kunde wird unabhängig der Anzahl Abos nur einmal gezählt).
- Bestandes Daten können im Vergleich zu einem Stichtag in der Vergangenheit (wenig) variieren aufgrund nachträglicher Abo Anpassungen.
- Ein Kunde gilt als Neukunde (z.B. Bei den Bestellungen), wenn der Useraccount im QMC weniger als 5 Tage lang vor der Bestellung im QMC besteht.

#### 3.2 Dienste

Im Report werden alle Quickline Dienste dargestellt, die die Endkunden besitzen. Es gibt folgende Dienste: Internet, Mobile, QLTV, Smartcard, Telefonie, OTT TV (TV-Dienst auf virtueller App), Cloud, Verte (ehemalige QLTV Box – inaktiv) und vpbx (Business Telefonie Anlage).

Spezielles: Der Kunde kann das Quickline Start entweder mit QLTV Box beziehen, dann ist er im Besitz des QLTV-Dienstes mit Internet. Er kann aber auch auf die QLTV Box verzichten und das QL Start mit dem virtuellen TV-Dienst auf der App beziehen. In diesem Fall ist er im Besitz des OTT TV-Dienstes mit Internet. Optionen wie TV XS, S oder M sind im zweiten Fall nicht möglich, da er keine TV-Box besitzt.

##### 3.2.0 Abo und Optionen

Im Report wird zwischen Abo und Optionen getrennt. Die Tabelle zeigt, was in welcher Kategorie ausgewiesen wird:

Dienst	Abo	Optionen
Internet	Internet Abos	Cloud Optionen
Festnetz	Festnetz (Haupt)abos	Zweitanschlüsse
Mobile	Mobile Abos	Datenpakete/Highspeed-Option
Smartcards	Smartcards (sofern mindestens ein Paypaket drauf ist)	Paypakete auf Smartcard (Sports, Entertainment usw.)
Verte!	Verte! Abos	Paypakete auf Verte! (PLUS, SPORTS usw.); Zusatzboxen werden folgen
QLTV	QLTV Abos	Paypakete auf QLTV(PLUS, SPORTS usw.); Zusatzboxen werden folgen
OTT	OTT Abos (Air Produkte)	Paypakete auf Air Abo (Mysports Air, Yuu Basic usw.)
vpbx	vpbx Abos	Optionen (Zus. Telefonnummer)

Abbildung 13: Tabellen mit Abos und Optionen

## 4. Marketing Ordner

### 4.1 Produktreport

#### 4.1.0 Bestellungen

##### Grafik: Bestellung pro Dienst

Die Grafik zeigt die Anzahl Bestellungen pro Dienst. Ein Kunde kann mehrere Bestellungen aufgeben, z.B. Herr Müller bestellt Internet, Telefonie und Quickline TV – es werden drei Dienste (Bestellungen) gezählt. Der braune Strich in der Grafik stellt die Anzahl Kunden dar, mit der Skalierung «Anzahl Kunden» rechts von der Tabelle. Technologiewechsel und Umzüge gelten im QMC als Bestellungen und erscheinen daher im Bestellreporting. Technologiewechsel werden jedoch NICHT in den Aufschaltungen erscheinen.

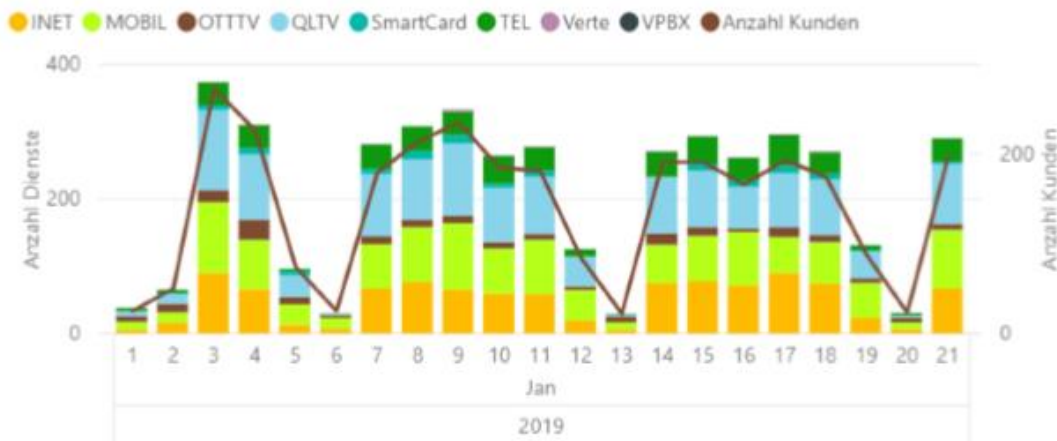


Abbildung 14: Grafik mit Anzahl Diensten und Anzahl Kunden

##### Tabelle: Bestellung pro Abos

Die Tabelle zeigt die Anzahl Bestellungen der Abos. Ersichtlich sind die Bestellungen der Abos pro Dienst, Kombi, Produkt gruppiert, Produkt Einzel, Partner, Technologie, Status der Bestellungen, Channel, Neu-/ Bestandskunden, Ortschaft, Kunden Transaktion, Produkt Generation, Produkt Kategorie und nach Jahre, Monate und Tage aufgeteilt. Eine Legende (links von der Tabelle) gibt Auskunft über die, zur Verfügung stehenden Ebenen und deren Reihenfolge. Der Drillvorgang kann wahlweise für Zeilen oder Spalten erfolgen.

##### Tabelle: Bestellung der Optionen, Sonstiges und Hardware

In der Tabelle «Bestellungen der Optionen, Sonstiges und Hardware» wird die Anzahl Bestellungen der Optionen, Sonstiges und Hardware gezählt. Ersichtlich sind die Bestellungen der Optionen, Sonstiges und Hardware pro Dienst, Kombi, Produkt gruppiert, Produkt Einzel, Partner, Technologie, Status der Bestellung, Channel, Neu-/ Bestandskunden, Ortschaft, Kunden Transaktion, Produkt Generation, Produkt Kategorie, Mobile Geräteplan, Mobile Geräteplan Name, Mobile Geräte Hersteller, Mobile Geräte Modell und nach Jahre, Monate und Tage aufgeteilt. Eine Legende (links von der Tabelle) gibt Auskunft über die zur Verfügung stehenden Ebenen und deren Reihenfolge. Der Drillvorgang kann wahlweise für Zeilen und Spalten erfolgen.



Abbildung 15: Informationsbox

### Channels

Channels werden in folgenden Gruppen ausgewiesen:

Channel	Bestellungen via Verkaufskanäle Post, Mobilezone, Fust
Friendsclub	Bestellungen via Kunden-Bonussystem Friendsclub
KNU	Bestellungen via Partner mit den Subgruppen KNU, KNU (IP), QL-Partner
KNU Shop in Shop	Bestellungen via KNU Shop in Shop
Online	Bestellungen via Onlinekanäle Endkunde, Cockpit
QL-Fachhändler	Bestellungen via QL-Fachhändler A, B, C
QL-Helpdesk	Bestellungen via QL-Helpdesk, QL Helpdesk (IP)
QL-Outbound	Bestellungen via QL-Outbound (externer Kundendienst)
QL-Shop	Bestellungen via QL-Shop
Cockpit	Bestellungen via Cockpit vom Endkundenportal
Unkown	Bestellungen via «Unbekannt»

### Grafik: Dienst-Bestellungen nach Bestandes- oder Neukunden

Die Grafik stellt die Anzahl Bestellungen nach Kundentyp dar. Als Neukunde gelten Personen, welche vor einer Bestellung noch keine Quickline-Produkte bezogen haben oder wenn der Useraccount im QMC mehr als 4 Monate keinen Dienst aktiv hatte. Bestandeskunden sind zum Zeitpunkt der Bestellung bereits als Kunde bei Quickline registriert. Sie besitzen mindestens ein oder mehrere Quickline-Produkte.

### Grafik: Dienst-Bestellungen nach Technologie

Die Grafik stellt die Anzahl Bestellungen nach Technologie dar. Mithilfe von Drilldown lässt sich die Anzahl Bestellungen pro Jahre, Monate oder Tage anzeigen.



#### 4.1.1 Aufschaltungen

##### Grafik: Aufschaltung pro Dienst

Die Grafik stellt die Anzahl Aufschaltungen pro Dienst dar. Ein Kunde kann mehrere Dienste aufschalten lassen; z.B. bei Herr Müller werden Internet, Telefonie und Quickline TV aufgeschaltet – somit werden drei Aufschaltungen gezählt. Rufnummer Wechsel werden auch als Aufschaltung gezählt. Im Drilldown steht die Ansicht auf Jahres-, Monats- und Tagesbasis zur Auswahl.

##### Tabelle: Aufschaltung der Abos

Die Tabelle liefert Informationen über die Anzahl Aufschaltungen der Abos, pro Dienst, Kombi, Produkt gruppiert, Produkt Einzel, Partner, Hardware, Technologie, Neu-/Bestandeskunde, Ortschaft, Produkt Generation und Produkt Kategorie. Im Drilldown steht die Ansicht auf Jahres-, Monats- und Tagesbasis zur Auswahl.

##### Tabelle: Aufschaltung der Optionen, Sonstiges und Hardware

Die Tabelle liefert Informationen über die Anzahl Aufschaltungen der Optionen, Sonstiges und Hardware, pro Dienst, Kombi, Produkt gruppiert, Produkt Einzel, Partner, Hardware, Technologie, Neu-/Bestandeskunden, Ortschaft, Produkt Generation und Produkt Kategorie. Im Drilldown steht die Ansicht auf Jahres-, Monats- und Tagesbasis zur Auswahl.

Die Tabelle (siehe Abbildung X: Tabelle Aufschaltung – Beispiel der Drilldown Informationen) enthält weitere Drilldown-Informationen in der Zeile und Spalte (die Legende links von der Tabelle zeigt die möglichen Drilloptionen an). Die farbigen Balken visualisieren die Größenordnung bzw. Verteilung der einzelnen Dienste.

#### Aufschaltung der Abos

Year	2020									
Month Short	Jan		Feb		Mär		Apr		Mai	
Dienst	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%	Anz.	%
INET	1.288	14%	1.258	13%	1.673	17%	1.502	13%	1.3	
MOBIL	1.502	16%	1.204	12%	1.288	13%	1.194	11%	1.3	
OTTTV	2.822	30%	2.895	30%	3.007	31%	4.292	38%	4.9	
QLTV	2.606	28%	3.440	36%	2.679	28%	3.309	30%	3.3	
SmartCard	491	5%	256	3%	243	3%	238	2%	3	
TEL	648	7%	625	6%	809	8%	669	6%	4	
VPBX	4	0%	7	0%	9	0%	3	0%		
<b>Gesamt</b>	<b>9.361</b>	<b>100%</b>	<b>9.685</b>	<b>100%</b>	<b>9.708</b>	<b>100%</b>	<b>11.207</b>	<b>100%</b>	<b>11.8</b>	

Abbildung 16: Tabelle der Aufschaltungen

##### Grafik: Dienst-Aufschaltung Bestandes oder Neukunden

Die Grafik stellt die Anzahl Aufschaltungen nach Kundentyp dar. Als Neukunden gelten Personen, welche vor einer Bestellung noch keine Quickline-Produkte bezogen haben. Bestandeskunden sind zum Zeitpunkt der Bestellung bereits als Kunde bei Quickline registriert. Sie besitzen mindestens ein Quickline Produkt oder mehrere.

##### Grafik: Dienst-Aufschaltungen nach Technologie

Die Grafik stellt die Anzahl Aufschaltungen nach dazugehöriger Technologie dar. Als Drilldown sind Jahre, Monte und Tage hinterlegt.

#### 4.1.2 Kündigungen

Kündigungen beziehen sich auf die abgeschalteten Dienste und nicht auf die eingereichten Kündigungsschreiben.

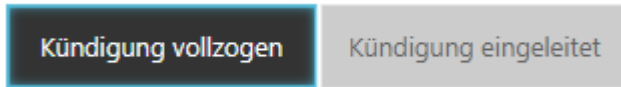


Abbildung 17: Button der Kündigungsarten

Falls die eingereichten Kündigungen betrachtet werden möchten, klickt man auf dem folgenden Button auf «Kündigung eingeleitet». Dies stellt den Erstzeitpunkt der Kündigung dar, das heisst sobald die Kündigung bei uns im System erfasst wurde.

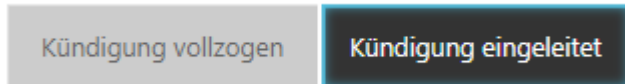


Abbildung 18: Button der Kündigungsarten

#### Grafik: Kündigungen pro Abo

Die Grafik stellt die Anzahl Kündigungen pro Abo dar. Ein Kunde kann mehrere Dienste kündigen, z.B. Herr Müller kündigt Internet, Telefonie und Quickline TV – es werden drei Kündigungen gezählt. Im Drilldown sind Jahre, Monate und Tage ersichtlich.

#### Tabelle: Kündigung der Abos

In der Tabelle Kündigungen der Abos wird die Anzahl Kündigungen der Abos gezählt. Im Drilldown (hierarchisch) kann die Anzahl Kündigungen pro Dienst, Kombi, Produkt gruppiert, Produkt Einzel, Partner, Hardware, Technologie, Ortschaft, Produkt Generation und Produkt Kategorie dargestellt werden:

#### Tabelle: Kündigung der Optionen, Sonstiges und Hardware

In der Tabelle Kündigungen der Abos wird die Anzahl Kündigungen der Optionen, Sonstiges und Hardware gezählt. Im Drilldown (hierarchisch) kann die Anzahl Kündigungen pro Dienst, Kombi, Produkt gruppiert, Produkt Einzel, Partner, Hardware, Technologie, Ortschaft, Produkt Generation und Produkt Kategorie dargestellt werden.

### Kündigung der Abos

Year	2020						
	Month Short	Jan			Feb		
		Dienst	Anz.	%	% von Bestand	Anz.	%
<b>Verte</b>		<b>3.176</b>	<b>28%</b>	<b>23,54%</b>	<b>1.447</b>	<b>22%</b>	
<b>Einzeldienste</b>		<b>2.727</b>	<b>24%</b>	<b>232,09%</b>	<b>1.139</b>	<b>17%</b>	
Verte! Grundgebühr		2.727	24%	232,09%	1.139	17%	
<b>All-in-One M 1.0</b>		<b>218</b>	<b>2%</b>	<b>3,69%</b>	<b>150</b>	<b>2%</b>	
Verte! Grundgebühr		218	2%	3,69%	150	2%	
<b>All-in-One Gold</b>		<b>122</b>	<b>1%</b>	<b>3,61%</b>	<b>72</b>	<b>1%</b>	
Verte! Grundgebühr		122	1%	3,61%	72	1%	
<b>All-in-One L 1.0</b>		<b>25</b>	<b>0%</b>	<b>2,82%</b>	<b>18</b>	<b>0%</b>	
<b>Gesamt</b>		<b>11.166</b>	<b>100%</b>	<b>2,23%</b>	<b>6.685</b>	<b>100%</b>	

Abbildung 19: Tabelle Kündigungen - Drilldown-Optionen

**Tabelle: Dienst-Kündigung pro Ortschaft und Grund**

Die Tabelle liefert Informationen über die Anzahl Kündigungen nach Ortschaft und Kündigungsgrund. Der Kündigungsgrund muss der Kunde angeben. Zusätzlich gibt es einen Freitext, indem zusätzliche Informationen zum Grund einfließen können. Diese Informationen stammen direkt aus dem QMC. Standardmässig wird nach Kündigungsgrund ausgewiesen; mit Drilldown kann die Ortschaft angezeigt werden.

Welche Drill-Informationen für Zeilen und Spalten zur Verfügung stehen, sind der Legende (links von der Tabelle) zu entnehmen. Die farbigen Balken visualisieren die Grössenordnung bzw. die Verteilung der einzelnen Dienste.

**Dienst-Kündigung pro Ortschaft und Grund**

Year	2020			
Kündigungsgrund	Jan	Feb	Mär	Apr
Andere	3.174	1.576	3.141	993
Abomutation	3.751	901	825	956
Without Pay Package	848	864	1.353	1.647
<b>Gesamt</b>	<b>11.166</b>	<b>6.685</b>	<b>8.948</b>	<b>6.765</b>

Abbildung 20: Tabelle Dienst-Kündigungen pro Ortschaft und Grund

**4.1.3 Bestand & Nettoveränderung**

Der Bestand wird exkl. Kündigungen ausgewiesen. Pro Monat gibt es einen Bestand, nämlich per Ende Monat. Für den aktuellen Monat weist der Bestand den jeweiligen tagesaktuellen, kündigungsbereinigten Bestand (Vortag 21.00Uhr) aus. Standardmässig erfolgen die meisten Kündigungen per Ende Monat, deshalb steigt unter dem Monat der Bestand überproportional und fällt am 02. Tag des Folgemonates wieder zusammen.

**Grafik: Bestand pro Dienst**

Die Grafik zeigt den Bestand pro Dienst. Ein Kunde kann mehrere Dienste beziehen; z.B. Herr Müller bezieht die Dienste Internet, Telefonie und Quickline TV – es werden drei Dienste gezählt. Im Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: Bestand der Abos**

Die Tabelle zeigt den Bestand der Anzahl Abos, pro Dienst, Technologie, Kombi, Produkt gruppiert, Produkt Einzel, Partner, Ortschaft, Produkt Generation und Produkt Kategorie auf. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: Bestand der Optionen, Sonstiges und Hardware**

Die Tabelle zeigt den Bestand der Anzahl Optionen, Sonstiges und Hardware, pro Dienst, Technologie, Kombi, Produkt gruppiert, Produkt Einzel, Partner, Ortschaft, Produkt Generation und Produkt Kategorie auf. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Grafik: Nettoveränderung zum Vormonat**

Die Grafik stellt die Nettoveränderung (Aufschaltung minus Kündigungen) (auf einer Zeitachse dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**4.1.4 Bestellungen minus eingegangene Kündigungen**

Die Nettoveränderung hinsichtlich der Bestellungen minus der eingegangenen Kündigungen wird dargestellt. Dies ist eine kalkulatorische Wachstumsgrösse (Prognose), welche sich aus Anzahl Bestellungen minus eingegangene Kündigungen rechnet. Da Technologie-Wechsel nur eine Bestellung geben und keine Kündigung, sind sie hier nicht drin.

#### 4.1.5 Verhältnisse Dienste

Das Register enthält zwei verschiedene Themen:

1. die Take Rate der Start-Internet Kunden
2. die Produkte Kombinationen im Verhältnis zum Bestand

#### Take rate

Take rate zu Internetkunden auf Start Portfolio  
(Internet 100%)  
Aktueller Monat

Bestand per Ende Monat  
kündigungsreinst & be  
Kunden. Take rate ist nicht

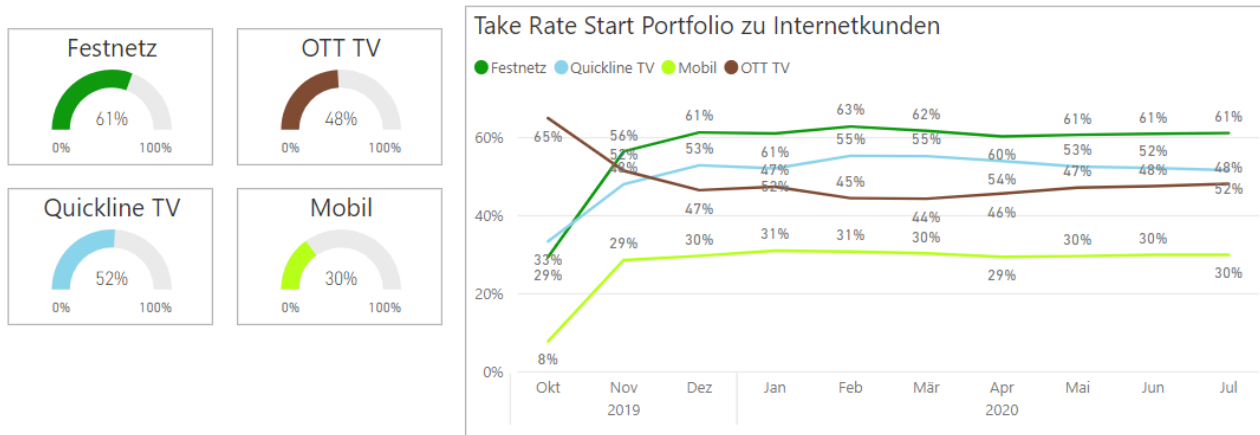


Abbildung 21: Take rate

Die Take Rate wird basierend auf den Start-Internet-Kunden gerechnet, das heisst wie viele Start-Internet-Kunden besitzen zusätzlich ein Start-Mobile (oder mehrere Start-Mobile Abos), ein Start-Telefonie usw. Die Take Rate wird nicht pro Dienst/Abo gerechnet, sondern pro Kunde. Die Grafiken sind statisch, d.h. nicht filterbar & zeigen jeweils den aktuellen Monat an.

Die Take Rate wird auch in der Liniengrafik auf einer Zeitachse dargestellt. Als Drilldown sind Jahr und Monate hinterlegt.

#### Produkt Kombination im Verhältnis zum Bestand

##### Tabelle: Produkt Kombination im Verhältnis zum Bestand

Die Anzahl der Dienstkombinationen werden ausgewiesen, das heisst wie viele Kunden haben z.B. die Dienste Internet+Telefonie+Quickline TV. Die Anzahl der Dienstkombinationen wird exkl. der Kündigungen per Ende Monat ausgewiesen. Die Tabelle zeigt in der Zeile des Drilldowns, die Dienstkombinationen, pro Partner, Produkte, Technologie, Ortschaften, Produkt Generation und Produktkategorie auf. Falls der Button «Redesign Produkte» ausgewählt wurde, erscheinen in der Ebene «Produkt» nur Redesign Produkte, zu unserem heutigen Stand sind das alle Start Produkte (neustes Portfolio). In der Spalte des Drilldowns sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### 4.1.6 Hardware

Der Bestand der Hardware wird exkl. der Kündigungen ausgewiesen.

##### Grafik: Bestand Hardware

Die Grafik zeigt den Bestand der Hardware. Ein Kunde kann mehrere Hardware beziehen; z.B. Herr Müller bezieht für den Dienst Internet ein Thomson TC7230 und für den Dienst Quickline TV eine Android Sagem Box 1.0 – es werden zwei Hardware gezählt. Im Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

Zweitboxen bei Quickline TV und Verte werden ausgewiesen, wenn der Button «Zweitgeräte» betätigt wird.



Abbildung 22: Button der Gerätearten

**Tabelle: Bestand Hardware**

Die Tabelle zeigt den Bestand der Hardware pro Dienst, Partner, Hardware, Technologie, Ortschaft, Produkt Generation und Produkt Kategorie auf. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Grafik: Nettoveränderung zum Vormonat**

Die Grafik stellt die Nettoveränderung (Aufschaltung minus Kündigungen der Hardware) auf einer Zeitachse dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Grafik: Bestand Hardware pro Technologie**

Die Grafik zeigt den Bestand der Hardware nach dazugehöriger Technologie dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

4.1.7 Paypakete & Paykunden

Der Bestand der Paypakete & Paykunden wird ohne Berücksichtigung der Kündigungen per Ende Monat ausgewiesen.

Der Button kann als Filter benutzt werden. Ein Klick auf «MySports» und es erscheinen in den Grafiken und Tabellen nur MySports Produkte. Klickt man auf «andere», werden alle Paypakete erscheinen, ausser MySports nicht. Benutzt man diesen Button nicht, so werden alle Paypakete (inkl. MySports) angezeigt.



Abbildung 23: Button MySports oder andere

**Grafik: Bestand Paypakete & Paykunden**

Die Grafik zeigt den Bestand der Paypakete & Paykunden dar. Ein Paykunde kann mehrere Paypakete beziehen; z.B. Herr Müller bezieht ein Entertainment, Italian und Mysports Pro – es werden 3 Paypakete gezählt. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: Paypakete**

Die Tabelle zeigt die Anzahl Paypakete pro Partner, Verhältnis Produkte, Ortschaft, Verteilung auf TV Basis (Verte, SmartCard oder QLTV) und Technologie. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Grafik: Verteilung auf TV Basis**

Die Grafik stellt die Verteilung auf TV Basis der Paypakete auf einer Zeitachse dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: Tagestickets Bestand pro Produkt**

Die Tabelle zeigt den Bestand der Tagestickets pro Produkt, Partner, Verhältnis Produkte, Ortschaft, Verteilung auf TV Basis und pro Technologie. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

## 4.2 Migrationsreporting TV

### 4.2.0 Migrationen TV

#### **Zahlen-Feld: Bestand Migrationen**

Das Zahlen-Feld zeigt die Anzahl Kunden, welche eine oder mehrere Migrationen der Produkte in der Vergangenheit hatte. Es zeigt die Anzahl aufsummiert in der entsprechend gewählten Periode auf.

#### **Tabelle: Anzahl migrierte Kunden**

Die Tabelle zeigt den Bestand der migrierten Kunden mit zeitlichem Verlauf pro Dienst, Produkt, Technologie, Partner, Ortschaft, Produkt Generation und Produkt Kategorie auf. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### **Tabelle: Bestand der Kunden**

Die Tabelle zeigt den Bestand der migrierten Kunden pro Generation nach Migration, Generation vor Migration, Dienst nach Migration, Dienst vor Migration, Abo nach Migration, Abo vor Migration, Partner und Ortschaft auf. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### **Grafik: Abos vor Migration**

Die Grafik stellt die Abos vor der Migration dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### **Grafik: Abos nach Migration**

Die Grafik stellt die Abos nach der Migration dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

### 4.2.1 Vergleich Abo vor & nach Migration

#### **Grafik: Kombi oder Dienst einzeln vor Migration/ Abo nach Migration**

Die Grafik stellt den Verlauf der Migration dar. Unterschieden wird ob der Kunde vor der Migration ein Kombi oder Dienst einzeln hatte, mit dem Ziel Abo nach der Migration.

#### **Grafik: Abo vor/nach Migration**

Die Grafik stellt den Verlauf der Migration dar, mit der Information welches Abo der Kunde vor und nach der Migration besitzt.

#### **Grafik: Dienstkombinationen nach Migration**

Die Grafik stellt die Verteilung der Dienstkombinationen nach der Migration dar.

#### **Grafik: Aboverteilung vor Migration mit %**

Die Grafik stellt die Aboverteilung vor der Migration dar.

#### **Grafik: Aboverteilung nach Migration mit %**

Die Grafik stellt die Aboverteilung nach der Migration dar.

#### **Tabelle: Dienstkombinationen vor/ nach Migration**

Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

### 4.2.2 Migrationen pro Hardware

#### **Tabelle: Anzahl migrierte Hardware**

Die Tabelle zeigt den Bestand der migrierten Kunden mit zeitlichem Verlauf pro Dienst, Produkt, Technologie, Partner, Ortschaft, Produkt Generation und Produkt Kategorie auf. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### **Zahlen-Feld: Bestand Migrationen**

Das Zahlen-Feld zeigt die Anzahl Kunden, welche eine oder mehrere Migrationen der Produkte in der Vergangenheit hatte. Es zeigt die Anzahl aufsummiert in der entsprechend gewählten Periode auf.

#### **Tabelle: Bestand Kunden pro Hardware**

Die Tabelle zeigt den Bestand der migrierten Kunden pro Dienst, Hardware, Technologie, Partner, Ortschaft, Produkt Generation und Produkt Kategorie. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### **Tabelle: Hardware nach/ vor Migration der Kunden**

Die Tabelle zeigt den Bestand der migrierten Kunden pro Generation nach der Migration, Generation vor der Migration, Hardware nach der Migration, Hardware vor Migration, Dienst nach der Migration, Dienst vor der Migration, Partner und Ortschaft auf. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### **Grafik: Hardware vor Migration**

Die Grafik stellt die Hardware vor Migration dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### **Grafik: Hardware nach Migration**

Die Grafik stellt die Hardware nach Migration dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

### **4.3 Migrationsreporting nach QL Start**

#### **4.3.0 Migrationen nach QL Start**

Der Report zeigt die Anzahl Migrationen der Kunden auf das Quickline Start Portfolio auf. Der Dienst Mobile ist noch nicht inkludiert.

#### **Zahlen-Feld: Bestand Migrationen**

Das Zahlen-Feld zeigt die Anzahl Kunden, welche eine oder mehrere Migrationen der Produkte in der Vergangenheit hatte. Es zeigt die Anzahl aufsummiert in der entsprechend gewählten Periode auf.

#### **Tabelle: Anzahl migrierte Kunden**

Die Tabelle zeigt den Bestand der migrierten Kunden mit zeitlichem Verlauf pro Dienst, Produkt, Technologie, Partner, Ortschaft, Produkt Generation und Produkt Kategorie auf. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### **Tabelle: Bestand QL Start Kunden**

Die Tabelle zeigt den Bestand der Kunden auf dem Quickline Start Portfolio mit zeitlichem Verlauf pro Dienst, Produkt, Technologie, Partner, Ortschaft, und Produkt Kategorie auf. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### **Tabelle: Migrationen der Kunden**

Die Tabelle zeigt den Bestand der migrierten Kunden pro Generation nach Migration, Generation vor Migration, Dienst nach Migration, Dienst vor Migration, Abo nach Migration, Abo vor Migration, Partner und Ortschaft auf. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### **Grafik: Abos vor Migration**

Die Grafik stellt die Abos vor der Migration dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

### **Grafik: Abos nach Migration**

Die Grafik stellt die Abos nach der Migration dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### 4.3.1 Vergleich Abo vor & nach Migration

### **Grafik: Kombi oder Dienst einzeln n vor Migration/ Abo nach Migration**

Die Grafik stellt den Verlauf der Migration dar. Unterschieden wird ob der Kunde vor der Migration ein Kombi oder Dienst einzeln n hatte, mit dem Zielabo nach der Migration.

### **Grafik: Abo vor/ nach Migration**

Die Grafik stellt den Verlauf der Migration dar, mit der Information welches Abo der Kunde vor und nach der Migration besitzt.

### **Grafik: Dienstkombinationen nach Migration**

Die Grafik stellt die Verteilung der Dienstkombinationen nach der Migration dar.

### **Grafik: Aboverteilung vor Migration mit %**

Die Grafik stellt die Aboverteilung vor der Migration dar.

### **Grafik: Aboverteilung nach Migration mit %**

Die Grafik stellt die Aboverteilung nach der Migration dar.

### **Tabelle: Dienstkombinationen vor/ nach Migration**

Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### 4.3.2 Endkundenumsatz

### **Tabelle: Endkunden-Umsatz pro Dienst vor Migration (exkl. Mwst.)**

Die Tabelle zeigt den Endkunden-Umsatz pro Dienst vor der Migration. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

### **Tabelle: Endkunden-Umsatz pro Dienst nach Migration (exkl. Mwst.)**

Die Tabelle zeigt den Endkunden-Umsatz pro Dienst nach der Migration. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

### **Grafik: Umsatzveränderung (exkl. Mwst.)**

Die Grafik stellt die Umsatzveränderung dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

### **Tabelle: ARPU Endkunden pro Dienst vor Migration**

Die Tabelle zeigt den Endkunden-ARPU pro Dienst und Ortschaft vor der Migration dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

### **Tabelle: ARPU Endkunden pro Dienst nach Migration**

Die Tabelle zeigt den Endkunden-ARPU pro Dienst und Ortschaft nach der Migration dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

### **Grafik: ARPU-Veränderung**

Die Grafik stellt die Veränderung des ARPUs dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### 4.3.3 EP Partner

### **Tabelle: EP Partner pro Dienst vor Migration (exkl. Mwst.)**

Die Tabelle zeigt den Einkaufspreis pro Dienst vor der Migration. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.



**Tabelle: EP Partner pro Dienst nach Migration (exkl. MwSt.)**

Die Tabelle zeigt den Einkaufspreis pro Dienst nach der Migration. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Grafik: EP-Veränderung (exkl. MwSt.)**

Die Grafik stellt die Einkaufspreisveränderung dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: ARPU EP pro Dienst vor Migration**

Die Tabelle zeigt den EP-ARPU pro Dienst und Ortschaft vor der Migration dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: ARPU EP pro Dienst nach Migration**

Die Tabelle zeigt den EP-ARPU pro Dienst und Ortschaft nach der Migration dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Grafik: ARPU-Veränderung**

Die Grafik stellt die Veränderung des ARPUs dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**4.3.4 Deckungsbeitrag**

**Tabelle: DB Partner pro Dienst vor Migration (exkl. MwSt.)**

Die Tabelle zeigt den Deckungsbeitrag seitens Partner pro Dienst vor der Migration. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: DB Partner pro Dienst nach Migration (exkl. MwSt.)**

Die Tabelle zeigt den Deckungsbeitrag seitens Partner pro Dienst nach der Migration. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Grafik: DB-Veränderung (exkl. MwSt.)**

Die Grafik stellt die Deckungsbeitragsveränderung seitens Partner dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: ARPU DB Partner pro Dienst vor Migration**

Die Tabelle zeigt den DB-ARPU pro Dienst und Ortschaft vor der Migration. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: ARPU DB Partner pro Dienst nach Migration**

Die Tabelle zeigt den DB-ARPU pro Dienst und Ortschaft nach der Migration. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Grafik: ARPU-Veränderung**

Die Grafik stellt die Veränderung des ARPUs dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**4.4 Haushaltspenetration**

**4.4.0 Haushaltspenetration**

Der Haushaltspenetrationsreport basiert auf den GT1 Zahlen, welche uns die Partner jährlich einreichen. GT1 Zahlen sind die aktiven Anschlüsse der Quickline Kunden in ihrer Ortschaft. Die Penetration wird jeweils pro Dienst im Verhältnis der Haushaltszahlen ausgewiesen.

**Map:**

Die Map zeigt die Ortschaften der Haushalte der Quickline Kunden im Partnergebiet an. Fährt man mit der Maus auf die rote Fläche auf der Map, erhält man Informationen zur Anzahl

Haushalte und Angabe der Ortschaft, Postleitzahl, Gemeinde und Kanton. Als Drilldown sind Land, Kantone und Ortschaften ersichtlich.

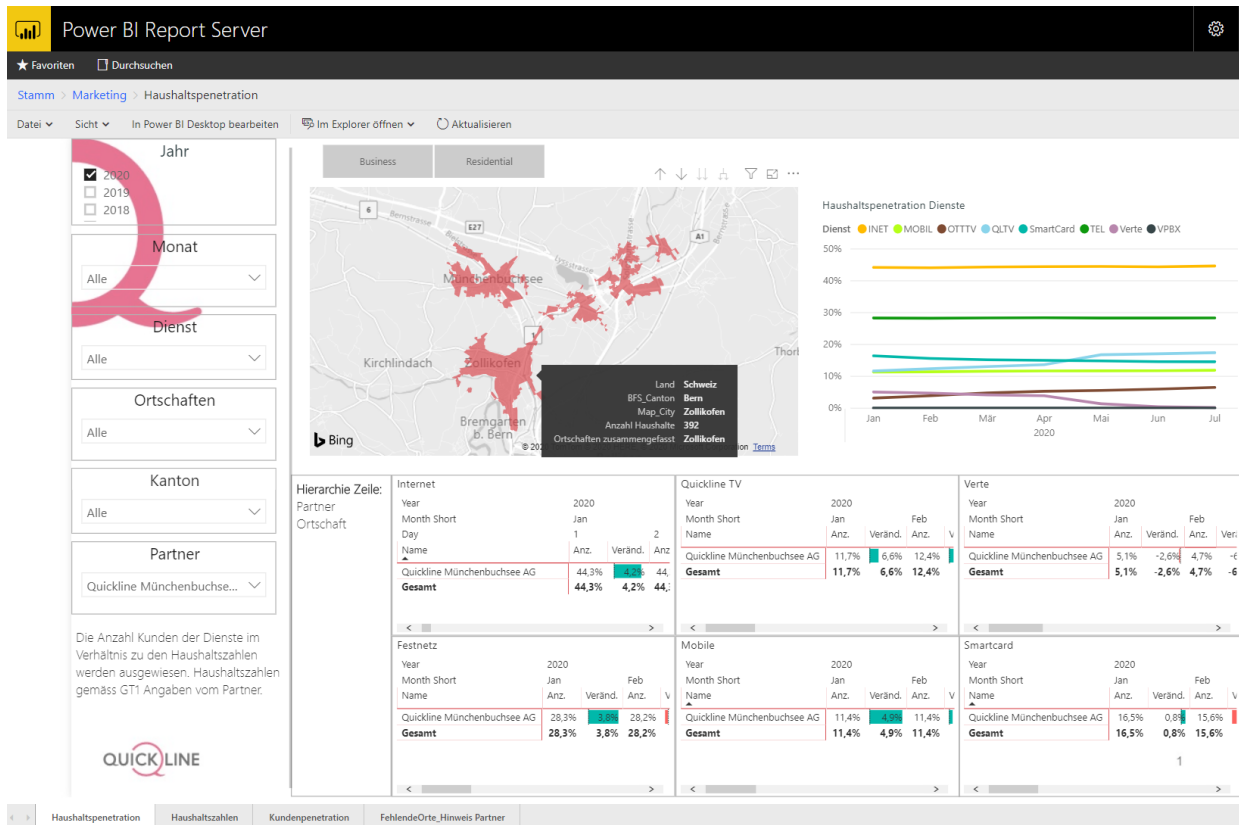


Abbildung 24: Map im Haushaltspenetrationsreporting

### Grafik: Haushaltspenetration Dienste

Die Grafik zeigt die Haushaltspenetration pro Dienst im zeitlichen Verlauf dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

### Tabelle: Internet

Die Tabelle stellt die Internetpenetration dar. Die Anzahl der Internetkunden wird durch das Total der Haushalte bei dem Partner, resp. der Ortschaft gerechnet und ergibt die Internetpenetration. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

### Tabelle: Quickline TV

Die Tabelle stellt die Quickline TV-Penetration dar. Die Anzahl der Quickline TV-Kunden wird durch das Total der Haushalte des Partners, resp. der Ortschaft gerechnet und ergibt die Quickline TV-Penetration. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

### Tabelle: Verte

Die Tabelle stellt die Verte-Penetration dar. Die Anzahl der Verte! Kunden wird durch das Total der Haushalte des Partners, resp. der Ortschaft gerechnet und ergibt die Verte-Penetration. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

### Tabelle: Festnetz

Die Tabelle stellt die Festnetz-Penetration dar. Die Anzahl der Festnetz Kunden wird durch das Total der Haushalte des Partners, resp. der Ortschaft gerechnet und ergibt die Festnetz-Penetration. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: Mobile**

Die Tabelle stellt die Mobile-Penetration dar. Die Anzahl der Festnetz Kunden wird durch das Total der Haushalte des Partners, resp. der Ortschaft gerechnet und ergibt die Mobile-Penetration. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: Smartcard**

Die Tabelle stellt die Smartcard-Penetration dar. Die Anzahl der Smartcard Kunden wird durch das Total der Haushalte des Partners, resp. der Ortschaft gerechnet und ergibt die Smartcard-Penetration. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

4.4.1 Haushaltszahlen

**Tabelle: Anzahl Haushalte pro Partner und Ortschaft**

Die Tabelle zeigt die Anzahl Haushalte pro Partner und Ortschaft. Da die Zahlen momentan jährlich eingereicht werden, sind sie pro Jahr ersichtlich.

Name	2019	2020	Gesamt
Energie Belp AG	9.267	9.043	9.043
Belp	4.180	4.103	4.103
Belp	4.180	4.103	4.103
Münsingen	3.240	3.134	3.134
Münsingen	3.240	3.134	3.134
Rubigen	1.007	987	987
Rubigen	1.007	987	987
Toffen	840	819	819
Toffen	840	819	819
Energie Seeland AG	8.522	8.133	8.133
Büetigen	225	229	229
Büetigen	225	229	229
Grossaffoltern	798	757	757
Ammerzell BE	164	157	157
Grossaffoltern	485	457	457
Suberg	149	145	143
Kappelen	480	469	469
Kappelen	480	469	469
Lyss	6.180	5.848	5.848
Busswil BE	820	775	775
Lyss	5.360	5.073	5.073
Worben	839	830	830
Worben	839	830	830
EWA Energie Wasser Aarberg AG	3.216	2.452	2.452
Aarberg	1.654	1.190	1.190
Aarberg	1.654	1.190	1.190
Bargen (BE)	309	302	302
Bargen BE	309	302	302
Radelfingen	277	265	265
Deligen	151	144	144
Radelfingen b. Aarberg	125	121	121
Seedorf (BE)	976	695	695
Seedorf BE	976	695	695
EWS Energie AG	5.205	5.041	5.041
Gesamt	355.352	345.045	345.045

Abbildung 25: Tabelle Anzahl Haushalte pro Partner und Ortschaft

4.4.2 Kundenpenetration

**Map:**

Die Map zeigt die Ortschaften der Quickline Kunden. Als Drilldown sind Land, Kanton, Ortschaft, Strasse und Strassennummer ersichtlich. Um die Kundenpenetration, Anzahl Kunden, Durchschnittlicher Verkaufserlös der Kunden (ARPU), sowie die Verhältnisse der Dienste in der Informationsbox anzuzeigen, fährt man mit der Maus auf den Bubble im Map. Die Kundenpenetration in der Informationsbox ist nur bis auf die Ebene Ortschaft vorhanden.

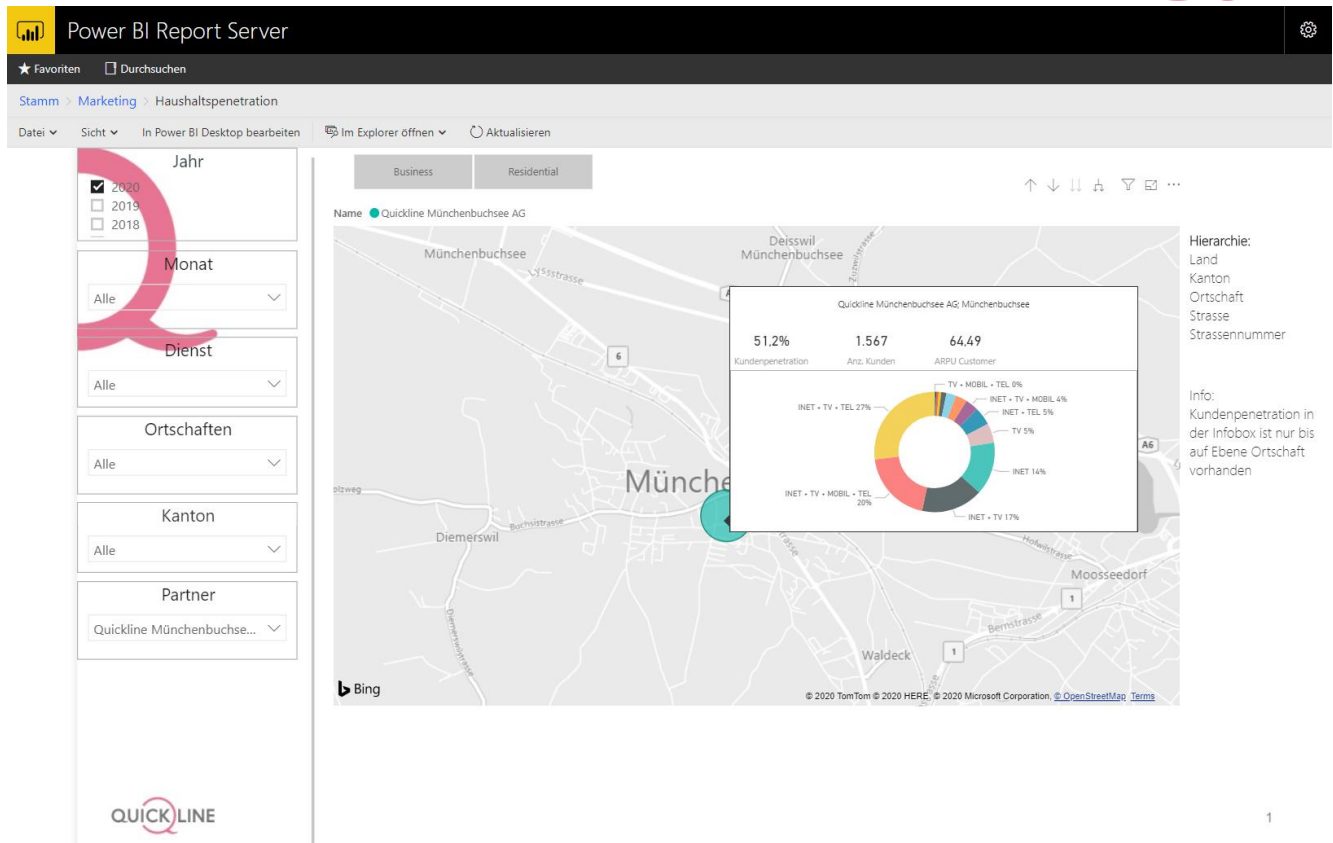


Abbildung 26: Map mit Informationsbox

#### 4.4.3 Fehlende Orte\_Hinweis Partner

##### **Tabelle: Fehlende Kundenorte in der Haushaltspenetration**

Die Tabelle dient den Partnern als Hinweis. Wenn in der linken Tabelle Orte angezeigt werden, bedeutet das, dass für diese Orte keine Haushaltsangabe gibt (keine GT1 Zahlen). Das heisst diese Orte kommen in den ersten beiden Sheets nicht vor, obwohl es Quickline-Kunden an diesem Ort gibt. Der Partner prüft diese Liste regelmässig und meldet Quickline die Ortschaften, damit das Reporting vervollständigt werden kann.

#### 4.5 Benchmark Report

Ziel des Benchmark Reports ist, einen Vergleich der Performances der Partner innerhalb des Quickline Verbundes aufzuzeigen.

##### 4.5.0 Interner Benchmark\_Vormonat-Vergleich

Der interne Benchmark zeigt die monatliche Veränderung dar. Verte+QLTV sind unter IPTV zusammengefasst, sowie Telefonie+VPBX unter TEL.

Der Benchmark YTD im aktuellen Jahr stellt die YTD Kumulierung im aktuellen Jahr dar: Bestellungen/Kündigungen setzt sich aus der Summe der Bestellungen/Kündigungen durch Abo-Bestand Ende des Vorjahres zusammen. Nettoveränderung rechnet sich aus dem Abo-Bestand vom Vormonat durch Bestand Ende Vorjahr.

##### **Filterungen:**

Der Report ermöglicht den Ausschluss der Verte auf QLTV Migrationen durch den Button in der Ecke links unten vom Report:

Verte!QLTVMigration anzeigen?

Ja	Nein
----	------

Abbildung 27: Verte!QLTVMigration anzeigen?

Nebst den Filter **Jahr, Monat und Dienst** gibt es in diesem Report spezifische Filterungen.

<b>Jahr</b> <input checked="" type="checkbox"/> 2020 <input type="checkbox"/> 2019
<b>Monat</b> Alle
<b>Dienst</b> Alle
<b>Produkt einzel</b> Alle
<b>Kundeneintritt Partner</b> Alle
<b>Kundeneintritt QLVerbund</b> Alle
<b>Partner</b> Energie Belp AG
<b>Partner QLVerbund</b> Alle

**Kundeneintritt Partner:**

Dieser Filter ermöglicht die Auswahl zwischen,

1. Neukunden
2. Bestandskunden mit einer Servicemodifikation
3. Bestandskunden mit einem neuen Service

**Kundeneintritt QLVerbund:**

Dieser Filter ermöglicht die Auswahl zwischen,

1. Kunden, die eine Adressänderung gewechselt haben
2. Neukunden
3. Bestandskunden mit einer Servicemodifikation
4. Bestandskunden mit einem neuen Service
5. Kunden mit einem Technologiewechsel plus einer Adressänderung
6. Kunden mit einem Technologiewechsel beim selben Partner.

**Partner:**

Dieser Filter stellt in den Grafiken den Quickline Verbund dar. Der Vergleich des Benchmarks findet zwischen der Auswahl in diesem Filter und der Auswahl im Filter «Partner» statt.

**Partner QLVerbund:**

Dieser Filter stellt den Partner im Vergleich des Benchmarks dar. Dieser Partner wird gegenüber dem Partner (den Partnern) im QL Verbund gestellt und verglichen.

Abbildung 28: Filterung im Benchmarkreporting

**Grafik: Bestellungen im Vergleich zum Verbund**

Die Grafik stellt die Bestellungen der Partner im Vergleich zum Verbund dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage ersichtlich.

**Grafik: Kündigungen im Vergleich zum Verbund**

Die Grafik stellt die Kündigungen im Vergleich zum Verbund dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage ersichtlich.

**Grafik: Nettoveränderung Bestand im Verbund**

Die Grafik stellt die Nettoveränderung im Vergleich zum Verbund dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage ersichtlich.

**Tabelle: Bestellungen YTD pro Partner**

Die Tabelle zeigt die Bestellungen YTD kumuliert in Prozenten im aktuellen Jahr dar.

**Tabelle: Kündigung YTD pro Partner**

Die Tabelle zeigt die Kündigungen YTD kumuliert in Prozenten im aktuellen Jahr dar.

**Tabelle: Nettoveränderung YTD pro Partner**

Die Tabelle zeigt die Nettoveränderung YTD kumuliert in Prozenten im aktuellen Jahr dar.

**4.5.1 Internet Benchmark\_12 Mt-Vergleich**

Die Zahlen stellen den aktuellen Monat ins Verhältnis zum Durchschnitt der vergangenen 12 Monate, z.B. Januar20/Durchschnitt Jan19-Dez19. Verte+QLTV sind unter IPTV zusammengefasst. Telefonie+VPBX sind unter TEL zusammengefasst.

**Grafik: Bestellungen im Vergleich zum Verbund**

Die Grafik stellt die Bestellungen im Verhältnis zum Durchschnitt der vergangenen 12 Monate im Vergleich zum Verbund im zeitlichen Verlauf des aktuellen und vorderen Jahrs dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Grafik: Kündigungen im Vergleich zum Verbund**

Die Grafik stellt die Kündigungen im Verhältnis zum Durchschnitt der vergangenen 12 Monate im Vergleich zum Verbund im zeitlichen Verlauf des aktuellen und vorderen Jahrs dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Grafik: Nettoveränderung im Vergleich zum Verbund**

Die Grafik stellt die Nettoveränderung im Verhältnis zum Durchschnitt der vergangenen 12 Monate im Vergleich zum Verbund im zeitlichen Verlauf des aktuellen und vorderen Jahrs dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: Bestellungen im Vergleich zum Verbund**

Die Tabelle zeigt die Bestellungen im Verhältnis zum Durchschnitt der vergangenen 12 Monate im Vergleich zum Verbund im zeitlichen Verlauf des aktuellen und vorderen Jahrs dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: Kündigungen im Vergleich zum Verbund**

Die Tabelle zeigt die Kündigungen im Verhältnis zum Durchschnitt der vergangenen 12 Monate im Vergleich zum Verbund im zeitlichen Verlauf des aktuellen und vorderen Jahrs dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: Nettoveränderung Bestand im Verbund**

Die Tabelle zeigt die Nettoveränderung im Verhältnis zum Durchschnitt der vergangenen 12 Monate im Vergleich zum Verbund im zeitlichen Verlauf des aktuellen und vorderen Jahrs dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**4.5.2 Interner Benchmark\_Vorjahr-Vergleich**

Die Zahlen stellen die prozentuale Veränderung zum Vormonat dar: fürs aktuelle Jahr (AJ) -> wie im Sheet «Interner Benchmark\_Vormonat\_Vergleich» und fürs Vorjahr (VJ). Verte+QLTV sind unter IPTV zusammengefasst. Telefonie+VPBX sind unter TEL zusammengefasst.

**Grafik: Bestellungen im Vergleich zum Verbund**

Die Grafik stellt die prozentuale Veränderung zum Vormonat und Vorjahr der Bestellungen dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Grafik: Kündigungen im Vergleich zum Verbund**

Die Grafik stellt die prozentuale Veränderung zum Vormonat und Vorjahr der Kündigungen dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

### Grafik: Nettoveränderung Bestand im Vergleich zum Verbund

Die Grafik stellt die prozentuale Veränderung zum Vormonat und Vorjahr der Nettoveränderung dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### 4.5.3 Interner Bechnmark\_Bestandeswachstum

Dieses Sheet zeigt das Wachstum des Abobestandes über 12 Monate. Die Zeitperiode kann durch die Filterung ausgewählt werden. Z.B. Internetwachstum von Januar 2020 bis Januar 2021. Dann wird das prozentuale Wachstum innerhalb dieser 12 Monate ausgewiesen.

Verte+QLTV sind unter IPTV zusammengefasst.  
TEL+vpbx sind unter TEL zusammengefasst.

#### 4.5.4 Externer Benchmark mit Konkurrenten

In diesem Sheet wird der Benchmark der Konkurrenten Sunrise, Swisscom und UPC im Vergleich zu Quickline dargestellt. Es wird die Wachstumsveränderungen der Dienste Internet, TV, Telefonie und Mobile pro Quartal gezeigt.

#### 4.6 Upgrade\_Downgrades\_INET

Der Upgrade\_Downgrades\_INET Report enthält Informationen, wann eine Internet Abo Migration stattgefunden hat und wie sich der Speed verändert hat. Im Report wird die Anzahl Kunden-Migrationen gezählt.

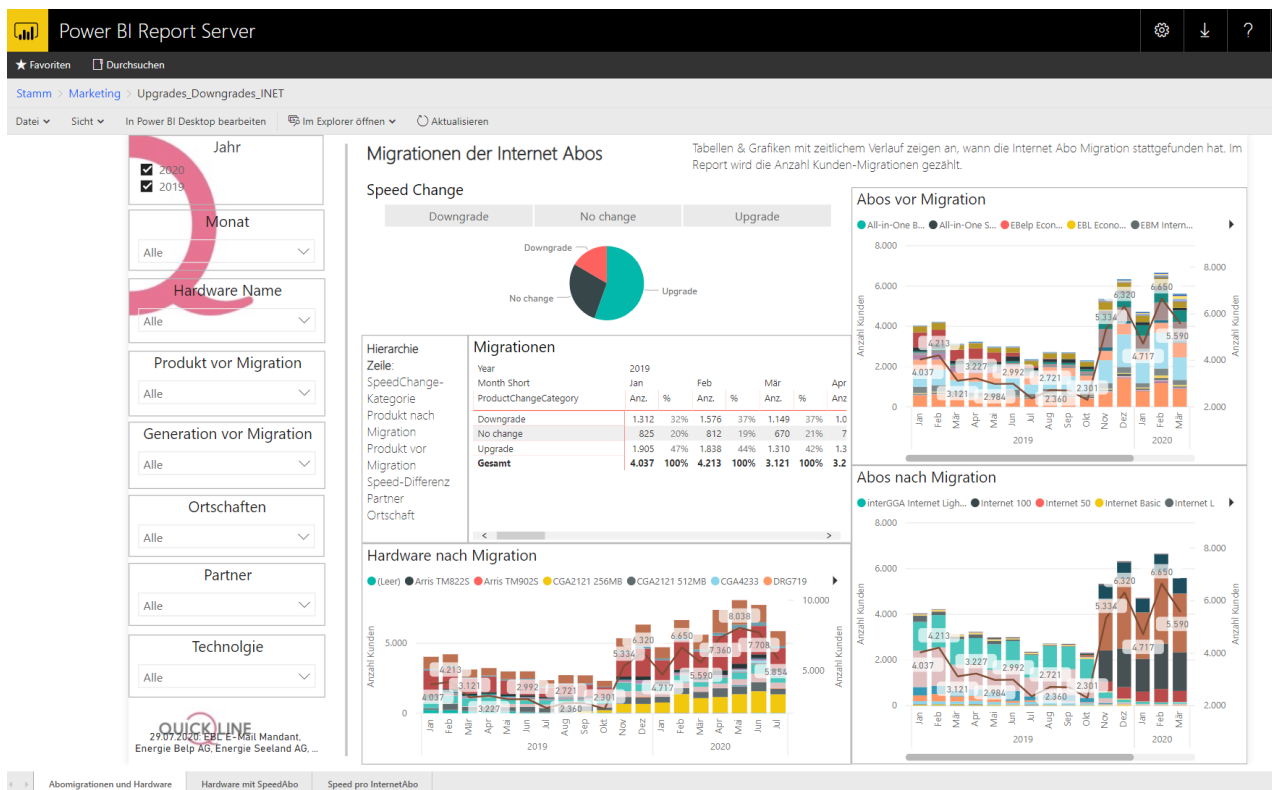


Abbildung 29: Upgrades\_Downgrades\_INET

#### 4.6.0 Abomigrationen und Hardware

##### Grafik: Speed Change

Die Grafik zeigt die Verteilung der Speed-Veränderungen in der gewählten Periode auf. Es gibt drei Optionen: Downgrade, Upgrade und No change. Oberhalb der Grafik kann man die gewünschte Option im Filter auswählen.

**Tabelle: Migrationen**

Die Tabelle zeigt die Migrationen der Internetkunden nach SpeedChange-Kategorie, Produkt nach Migration, Produkt vor Migration, Speed-Differenz, Partner und Ortschaft. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Grafik: Hardware nach Migration**

Die Grafik stellt die Hardware der Kunden nach der Migration dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Grafik: Abos vor Migration**

Die Grafik stellt die Anzahl Abos vor der Migration dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Grafik: Abos nach Migration**

Die Grafik stellt die Anzahl Abos nach der Migration dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**4.6.1 Hardware mit SpeedAbo**

**Tabelle: Migrationen**

Die Tabelle zeigt die Anzahl Internetmigrationen mit Hardware nach SpeedChange-Kategorie, Produkt nach Migration, Hardware, Speed nach Migration, Partner und Ortschaft. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Grafik: Aboverteilung vor Migration mit %**

Die Grafik stellt die Aboverteilung der Internetabos vor der Migration dar.

**Grafik: Aboverteilung nach Migration mit %**

Die Grafik stellt die Aboverteilung der Internetabos nach der Migration dar.

**Grafik: Speed nach Migration**

Die Grafik zeigt den Speed der Internetabos nach der Migration. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**4.6.2 Speed pro InternetAbo**

**Tabelle: Migrationen**

Die Tabelle zeigt die Anzahl Internetabos nach Migration, Speed nach Migration, Partner und Ortschaften. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage ersichtlich.



## 5. Finanzen Ordner

### 5.1 Management Dashboard

Das Management Dashboard liefert Informationen zu den Aboentwicklungen, Budgetvergleichen und Umsatzentwicklungen. Dieser Report eignet sich gut, um ein Big Picture zu erhalten.

#### 5.1.0 Aboentwicklung pro Dienst

- Nettoveränderung / Bestand / Delta zu BGT
- Veränderung der Dienste
- Wachstum pro Quartal in %
- Wachstum in % und pro Dienst
- Veränderung pro Partner und Dienst
- Wachstum rollierend 12Mt

#### 5.1.1 Aboentwicklung\_2021

- Aboentwicklung pro Dienst: Nettoveränderung zum Vormonat und Bestand

#### 5.1.2 Umsatzentwicklung

- VP TOTAL pro Dienst inkl. DB TOTAL (exkl. MwSt.)
- DB Partner pro Dienst
- DB Partner in % pro Dienst
- ARPU EP pro Quartal
- Veränderung ARPU EP pro Quartal
- ARPU EP pro Dienst
- Veränderung ARPU EP pro Dienst

### 5.2 Umsatzreporting\_Produkt

Der Umsatzreport liefert Informationen über die Umsatzentwicklungen der Billgroups aus Sicht des Endkundenumsatzes, EP Partner und Deckungsbeitrag. Der Umsatz wird nicht aufgesplittet nach Service, sondern wird genauso aufgeführt, wie er z.B. auf der Rechnung des Kunden erscheint.

#### 5.2.0 Endkundenumsatz

##### **Grafik: Endkunden-Umsatz pro Dienst (exkl. MwSt.)**

Die Grafik stellt den Umsatz der Endkunden pro Dienst (exkl. MwSt.) im zeitlichen Verlauf dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

##### **Grafik: Umsatzveränderung (exkl. MwSt.)**

Die Grafik stellt die Umsatzveränderung (exkl. MwSt) im zeitlichen Verlauf dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt. Die Skalierung bei 0 unterscheidet die positiven und negativen Veränderungen (>0 = positiv oder <0 = negativ).

##### **Tabelle: Endkunden-Umsatz pro Abo (exkl. MwSt.)**

Die Tabelle zeigt den Umsatz der Endkunden (exkl. MwSt) pro BillingGroup, Umsatz Typ, Produkt gruppiert, Produkt einzeln, Partner und Ortschaft dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

### 5.2.1 EP Partner

#### **Grafik: EP Partner pro Dienst (exkl. Mwst.)**

Die Grafik stellt den Einkaufspreisumsatz pro Dienst (exkl. Mwst.) im zeitlichen Verlauf dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### **Grafik: EP-Veränderung (exkl. Mwst.)**

Die Grafik stellt die Einkaufspreisumsatz-Veränderung (exkl. Mwst) im zeitlichen Verlauf dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt. Die Skalierung bei 0 unterscheidet die positiven und negativen Veränderungen (>0 = positiv oder <0 = negativ).

#### **Tabelle: EP Partner pro Abo (exkl. Mwst.)**

Die Tabelle zeigt den Einkaufspreisumsatz (exkl. Mwst) pro BillingGroup, Umsatz Typ, Produkt gruppiert, Produkt einzeln, Partner und Ortschaft dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

### 5.2.2 Deckungsbeitrag

#### **Grafik: DB pro Dienst**

Die Grafik stellt den Deckungsbeitragsumsatzes der Partner pro Dienst (exkl. Mwst.) im zeitlichen Verlauf dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### **Grafik: DB-Veränderung**

Die Grafik stellt den Deckungsbeitragsumsatz -Veränderung der Partner (exkl. Mwst) im zeitlichen Verlauf dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt. Die Skalierung bei 0 unterscheidet die positiven und negativen Veränderungen (>0 = positiv oder <0 = negativ).

#### **Tabelle: DB Partner in%**

Die Tabelle zeigt den Deckungsbeitragsumsatz pro BillingGroup, Umsatz Typ, Produkt gruppiert, Produkt einzeln, Partner und Ortschaft dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### **Tabelle: DB Partner pro Abo**

Die Tabelle zeigt den Deckungsbeitragsumsatz pro BillingGroup, Umsatz Typ, Produkt gruppiert, Produkt einzeln, Partner und Ortschaft dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

## 5.3 Umsatzreporting\_Service

Der Umsatzreport liefert Informationen über die Umsatzentwicklungen aus Sicht des Endkundenumsatzes, EP Partner und Deckungsbeitrag, jeweils mit dem durchschnittlichen Verkaufserlös (ARPU). Der Umsatz wird aufgesplittet nach Service, das heisst, die Abos werden nicht mehr komplett zum Verkaufspreis pro Billgroup aufgeführt, sondern auf die Kostenträger aufgesplittet.

### 5.3.0 Endkundenumsatz

#### **Grafik: Endkunden-Umsatz pro Dienst (exkl. Mwst.)**

Die Grafik stellt den Umsatz der Endkunden pro Dienst (exkl. Mwst.) im zeitlichen Verlauf dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

#### **Grafik: Umsatzveränderung (exkl. Mwst.)**

Die Grafik stellt die Umsatzveränderung (exkl. Mwst) im zeitlichen Verlauf dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt. Die Skalierung bei 0 unterscheidet die positiven und negativen Veränderungen (>0 = positiv oder <0 = negativ).

**Tabelle: Endkunden-Umsatz pro Abo (exkl. Mwst.)**

Die Tabelle zeigt den Umsatz der Endkunden (exkl. Mwst) pro Dienst, Umsatz Typ, Umsatz SubTyp, Produkt gruppiert, Produkt einzeln, Partner und Ortschaft dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: ARPU Endkunden**

Die Tabelle zeigt den durchschnittlichen Verkaufserlös (ARPU) der Endkunden pro Dienst, Umsatz Typ, Umsatz Subtyp, Produkt gruppiert, Produkt einzeln, Partner und Ortschaften. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

5.3.1 EP Partner

**Grafik: EP Partner pro Dienst (exkl. Mwst.)**

Die Grafik stellt den Einkaufspreisumsatz pro Dienst (exkl. Mwst.) im zeitlichen Verlauf dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Grafik: EP-Veränderung (exkl. Mwst.)**

Die Grafik stellt die Einkaufspreisumsatz-Veränderung (exkl. Mwst) im zeitlichen Verlauf dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt. Die Skalierung bei 0 unterscheidet die positiven und negativen Veränderungen (>0 = positiv oder <0 = negativ).

**Tabelle: EP Partner pro Abo (exkl. Mwst.)**

Die Tabelle zeigt den Einkaufspreisumsatz (exkl. Mwst) pro Dienst, Umsatz Typ, Umsatz SubTyp, Produkt gruppiert, Produkt einzeln, Partner und Ortschaft dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: ARPU EP Partner**

Die Tabelle zeigt den durchschnittlichen Einkaufspreisumsatz (ARPU) pro Dienst, Umsatz Typ, Umsatz SubTyp, Produkt gruppiert, Produkt einzeln, Partner und Ortschaften. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

5.3.2 Deckungsbeitrag

**Grafik: DB pro Dienst**

Die Grafik stellt den Deckungsbeitragsumsatzes der Partner pro Dienst (exkl. Mwst.) im zeitlichen Verlauf dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Grafik: DB-Veränderung**

Die Grafik stellt den Deckungsbeitragsumsatz -Veränderung der Partner (exkl. Mwst) im zeitlichen Verlauf dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt. Die Skalierung bei 0 unterscheidet die positiven und negativen Veränderungen (>0 = positiv oder <0 = negativ).

**Tabelle: DB Partner in%**

Die Tabelle zeigt den Deckungsbeitragsumsatz pro Dienst, Umsatz Typ, Umsatz SubTyp, Produkt gruppiert, Produkt einzeln, Partner und Ortschaft dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: DB Partner pro Abo**

Die Tabelle zeigt den Deckungsbeitragsumsatz pro Dienst, Umsatz Typ, Umsatz SubTyp, Produkt gruppiert, Produkt einzeln, Partner und Ortschaft dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

**Tabelle: ARPU DB Partner**

Die Tabelle zeigt den Deckungsbeitragsumsatz pro Dienst, Umsatz Typ, Umsatz SubTyp, Produkt gruppiert, Produkt einzeln, Partner und Ortschaften. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage hinterlegt.

### 5.3.3 Bundlesplit

Der Bundlesplit zeigt die Aufschlüsselung der Produkte auf das verschiedene Diensten. Der Bundlesplit in % entspricht den aktuell hinterlegten Werten. Die Zahlen für den Bundlesplit absolut entsprechen dem letzten Abrechnungsmonat.

**Tabelle: Bundlesplit auf die Services in %**

Die Tabelle zeigt den Bundlesplit auf die Services in % pro Partner und Produkt.

**Tabelle: VP Bundlesplit auf die Services absolut**

Die Tabelle zeigt den Bundlesplit des Endkundenumsatzes auf die Services absolut.

**Tabelle: EP Bundlesplit auf die Services absolut**

Die Tabelle zeigt den Bundlesplit des Einkaufspreisumsatzes auf die Services absolut.

### 5.4 Umsatzreporting\_Details

Dieser Report gibt Informationen zu den Rechnungspositionen der Kunden. Pro Zeile wird ein verrechnetes Produkt ausgewiesen. Wenn ein Kunde mehrere Produkte verrechnet erhält, so wird der Kunde mehrere Zeilen im Report einnehmen. Die Spalte mit der Beschriftung «Menge» steht für Minuten, Monate, Stücke oder MB. Die Spalte mit der Bezeichnung «Menge 2» steht für die Anzahl des bezogenen Produktes. Ein Beispiel dafür ist: (Menge 2) die Anzahl an Anrufen, (Menge): Minuten

Es wird pro Rechnungsposition der Verkaufspreis inkl./exkl. Mwst, sowie der Einkaufspreis ausgewiesen. Das BillingEndDate ist immer der letzte Tag des Monats, in der die Verrechnung stattgefunden hat. Es ist zu empfehlen, immer den Monat auszuwählen, in dem man die Verrechnungen anschauen möchte. In der Spalte mit der Bezeichnung «Zusatzbeschreibung» sind Informationen zu Rabatten hinterlegt.

## 6. Kundendaten Ordner

Der Kundendaten Ordner enthält Informationen der Quickline Kunden.

### 6.1 ChurnDashboard\_Export\_inReview

Dieser Report besteht nur aus einem Sheet und enthält die Informationen der kündigungsgefährdeten Kunden. Verschiedene Kriterien sind hinter dieser Bewertung der Kunden hinterlegt. Das sind Kriterien wie: Zahlungsbereitschaft, Häufigkeit der Auftretung von Problemen etc. Es gibt drei verschiedene Codes: red, yellow, green. Red (rot) bedeutet, dass die Kunden stark gefährdet sind, zu kündigen. Massnahmen zur Erhaltung dieser Kunden sind sofort erforderlich. Yellow (gelb) bedeutet, dass die Kunden gefährdet sind. Green (grün) bedeutet, dass die Kunden nicht gefährdet sind. Im Report auch ersichtlich ist, ob der Kunde bereits die Kündigung eingeleitet hat oder nicht (ScoreSubCategory).

### 6.2 UserReport

Der UserReport enthält Informationen zu den Wohnadressen, E-Mail Adressen, Telefon Privat-, Mobile- und Telefon Geschäftsnummern der Quickline Kunden. Ziel des UserReports ist es, Kunden nach gewünschten Kriterien zu filtern, um diese anschliessend zu kontaktieren.

#### 6.2.0 User-Report

##### Filterungen:

Auf der linken Seite befinden sich die Filterkriterien. Speziell in diesem Report sind folgende Filterungen. Die Filterungen dienen zur Auswahl der Dienste, die ein Kunde besitzt oder nicht. Die Bezeichnung 1 heisst der Kunde hat den Dienst aktiv und die Bezeichnung 0 bedeutet der Kunde besitzt den Dienst nicht.

Kunde hat

Internet Alle ^ <input type="checkbox"/> (Leer) <input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1	Telefo... Alle v	QLTV Alle v
	Smart... Alle v	Mobile Alle v
	Vpbx Alle v	

Abbildung 30: Filterung "Kunde hat"

##### Tabelle:

Pro Zeile wird ein Kunde ausgewiesen mit UserID, Partner, Anrede, Firma, Name, Vorname, Strasse, Nr., PLZ, Ort, E-Mail Adresse, Telefon Privat, Mobile, Telefon Geschäft und Anz. Geräte.

## 6.3 UserReport\_Aufschaltdatum

### 6.3.0 User-Report

Der UserReport enthält Informationen zu den Wohnadressen, E-Mail Adressen, Telefon Privat-, Mobile- und Telefon Geschäftsnummern der Quickline Kunden. Ziel des UserReports ist es, Kunden nach gewünschten Kriterien zu filtern, um diese anschliessend zu kontaktieren.

#### **Filterung:**

Der Unterschied zum UserReport ist, dass in diesem Report die Kunden zusätzlich nach dem Aufschaltdatum der Dienste gefiltert werden können. Zum Beispiel werden für eine Kampagne nur die Mobile S Kunden benötigt, die vor dem Dezember 2019 den Dienst aufgeschaltet haben. Bei Produkt werden alle Mobile S Abos ausgewählt und im Feld «Aufschaltdatum vor» wird das Datum 01.12.2019 eingetragen. Als Resultat werden alle Quickline Kunden mit den entsprechenden Filterungen angezeigt.

Aufschaltdatum vor:

Abbildung 31: Filterung "Aufschaltdatum vor"

#### **Tabelle:**

Ein weiterer Unterschied zum UserReport ist, dass die Kunden nicht mehr nur auf 1 Zeile dargestellt werden, sondern der Kunde pro Produkt die er besitzt eine Zeile erhält. Hat z.B. Herr Müller drei Produkte (Internet, Telefonie und Quickline TV), so wird er auf drei Zeilen erscheinen.

## 7. Technik Ordner

Im Technik Ordner befinden sich momentan zwei Reports, die Informationen über die Stati der Endgeräte und Hardware Lebenszyklen enthalten.

### 7.1 FTTH\_HFC\_Monitoring Beta

Der FTTH\_HFC\_Monitoring Beta Report enthält Informationen über die Endgeräte.

#### 7.1.0 FTTH Device

##### **Zahlen-Feld: Datenstand/ Up %/ Down %/ Anzahl**

Das Zahlen-Feld zeigt die Anzahl Geräte mit der Information wie viele Geräte online oder offline sind.

##### **Grafik: CPE Status Up %**

Die Grafik stellt den Verlauf der Geräte dar, die online sind.

##### **Map: CPE Status**

Die Map zeigt Ortschaften der Kunden, die ein Gerät besitzen mit dem jeweiligen Status.

##### **Tabelle:**

Die Tabelle zeigt die Anzahl Geräte nach Fan, Linecard Model, Linecard Type, Board, PortType, Port, Port Status, DeviceIdentifier, OntId, Endgerät, CPE Provisioned und CPE Status.

#### 7.1.1 HFC

##### **Zahlen-Feld: Datenstand / Green % / Red % / Anzahl**

Das Zahlen-Feld zeigt die Anzahl Geräte aufgeteilt nach der HFC Signalqualität.

##### **Grafik:**

Die Grafik stellt den Verlauf der Geräte dar, deren Signalqualität im grünen Bereich ist.

##### **Map: Status**

Die Map zeigt die Ortschaften der Kunden, die ein Gerät besitzen mit dem jeweiligen Status.

##### **Tabelle:**

Die Tabelle zeigt die Anzahl Geräte nach MAC domain, Node, Endgerät, Kunden Nr., Name, Ort, Strasse, Strassennummer, Status, HE SNR low, HE SNR high, CM TX low, CM TX high, US CER low, US CER high, DS SNR low, DS SNR high, CM RX low, CM RX high, DS CER low, DS CER high und dem QMC Link zum Kunden.

### 7.2 Lifecycle\_Hardware\_Beta

Der Lifecycle\_Hardware\_Beta Report gibt Auskunft über das Alter der aktiven Hardware beim Kunden. Der Hardware Bestand ist nicht kündigungsbereinigt, das heisst der er enthält Hardware, die per Ende des Monats gekündigt ist.

Die Lebenszyklen der Hardware wurden in Altersgruppen zusammengefasst:

Bezeichnung im Report	Bezeichnung ausgeschrieben	Bedeutung
HW < 3J	Hardware kleiner als 3 Jahre	Hardware in Abschreibedauer, jünger als 3 Jahre
3J < HW <5J	Hardware zwischen 3-5 Jahre alt	Hardware ist abgeschrieben, Lifecycle-Ende noch nicht erreicht
HW > 5J	Hardware ist älter als 5 Jahre	Lifecycle-Ende erreicht, älter als 5 Jahre

### 7.2.0 Lifecycle Hardware

#### **Grafik: Bestand Hardware nach Lifecycle**

Die Grafik stellt den Bestand nach Lifecycle im zeitlichen Verlauf dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage ersichtlich.

#### **Tabelle: Bestand Hardware**

Die Tabelle stellt den Bestand der Hardware pro Dienst, Partner, Hardware und Hardware Name dar. Als Drilldown sind Jahre, Monate und Tage ersichtlich.



## 8. Betrieb BI Reporting

Alles Hintergrundwissen über den Betrieb der BI Reportings befindet sich auf dem Wiki unter folgendem Link: <https://wiki.qlgroup.ch/display/FINANCE/Betrieb>

### 8.1 Änderungswünsche/Bugs

Änderungswünsche oder Bugs sollen gemäss Prozess über die E-Mail Adresse [controlling@quickline.net](mailto:controlling@quickline.net) gemeldet werden.

## 9. Antrag Power BI Reports

Gibt es einen Report der wir momentan noch nicht haben, aber benötigt wird, besteht die Möglichkeit einen Antrag zu stellen. Dieser Antrag sollte die wichtigsten gewünschten Informationen und den Zweck der Verwendung enthalten. Alle Anträge können direkt an die Mail-Adresse vom Controlling gesendet werden: [controlling@quickline.net](mailto:controlling@quickline.net)

## 10. Support und Feedback

Bei Fragen und Feedbacks zum Reporting, wenden Sie sich bitte an [controlling@quickline.net](mailto:controlling@quickline.net)

## 11. Fragen und Antworten

### **Wie genau bzw. vergleichbar sind die Daten mit den partnerinternen Systemen?**

Die Daten basieren direkt auf den aufbereiteten Daten aus den Quickline internen Systemen. Diese Daten wurden während des Aufbaus der QIF analysiert, geprüft und verifiziert und mit der Business Sicht abgestimmt. Somit stellt dies die beste Sicht auf die Quickline Daten dar. Während des Aufbaus der QIF wurden auch Korrekturen bei den Daten vorgenommen.

### **Was bedeutet die Lösung betreffend Datenschutz? Wie sicher sind die Kundendaten?**

Die Daten sind analog den Daten im QMC durch eine 2 Faktor Authentifizierung geschützt. Den Zugriff der einzelnen Mitarbeiter auf die Reports kann der Partner selbstständig verwalten.

### **Wie aktuell sind die Daten?**

Die Daten werden einmal pro Nacht, ab ca. 21:30 Uhr mit der QIF synchronisiert. Dadurch sind die Daten jeweils vom Vortag bis ca. 21:00 Uhr in den Reports vorhanden. Für den Monatswechsel bedeutet dies, dass die Abowechsel/ Aktivierungen per 01. des Monats ab dem 02. des Monats in den Reports vorhanden sein werden.

### **Ich benötige Informationen, die ich in keinem Power BI Report finde. Wie gehe ich vor?**

Bei fehlenden Informationen, bitte eine Mail mit dem Sachverhalt und konkreter gewünschter Information ans Controlling schicken. Zuerst wird geprüft, ob wir die gewünschte Information haben und direkt in den Report einbauen oder die Daten einmalig (per Excel oder CSV) zur Verfügung stellen. Falls wir die gewünschte Information der bisherigen Datenaufbereitung nicht entnehmen können, werden wir dies rückmelden. Dann wäre der nächste Schritt, dass der Antragsteller den Antrag beim AOPS für die neue Datenaufbereitung weiterleitet.