

ANGEBOT FÜR HARROW RETAIL GROUP

Angebot für Dashboard- Rollout

Ein Store-Performance-Dashboard, live an allen 60 Standorten der Harrow Retail Group, das fünf Tabellenkalkulationen durch eine einzige verlässliche KPI-Quelle ersetzt.

Inhalt

01	Auf einen Blick	3
02	Das Projekt in Zahlen	3
03	Die Chance	5
04	Zusammenfassung	5
05	Die aktuelle Erfahrung	5
06	Herausforderung & Ansatz	7
07	Nachweise	7
08	Status & Versicherungsschutz	7
09	In ihren eigenen Worten	8
10	Leistungsumfang	10
11	Was enthalten ist	10
12	Leistungen	11
13	Ausgewählte Arbeiten	12
14	Zeitplan	12
15	Investition & Konditionen	13
16	Kostenaufstellung	13
17	Kostenübersicht	14
18	Auftragsoptionen	14
19	Optionen im Vergleich	14
20	Zahlungsplan	15
21	Annahmen, auf denen diese Kalkulation beruht	16
22	Annahme	16

AUF EINEN BLICK



ANGEBOT

ZUR FREIGABE

PRO-2026-0118

ERSTELLT FÜR

Harrow Retail Group — Elena Marsh, Chief Operating Officer

ERSTELLT VON

Clearview Analytics, Boston

AUSGESTELLT

14. Januar 2026

GÜLTIG BIS

28. Februar 2026

AUFTRAG

Einführung von Analytics & Reporting

AUF EINEN BLICK

Das Projekt in fünf Zahlen

DAUER

12 Monate

Vom Projektstart bis zur finalen Übergabe

05

05

ERSTELLT FÜR

Harrow Retail GroupElena Marsh, Leiter des
operativen Geschäfts

SECTION 01

WORKSPACE REPORT SECTION

01

Die Chance

Die Regionalleiter der Harrow Retail Group setzen ihre Verkaufs-, Bestands- und Personalzahlen derzeit aus fünf separaten Tabellenberichten zusammen, die nach fünf unterschiedlichen Zeitplänen eintreffen. Dies ist der Plan, alle fünf durch ein einziges Dashboard zu ersetzen, das jeder Filialleiter vor der Frühschicht öffnen kann.

OVERVIEW

Zusammenfassung

Die 60 Filialen der Harrow Retail Group melden ihre Leistung jeweils über einen Flickenteppich aus Exporten – eine nächtliche Umsatzdatei, eine wöchentliche Bestandsliste, eine Lohnzusammenfassung mit zwei Tagen Verzögerung sowie zwei weitere Berichte, die nur Regionalleiter sehen. Bis jemand ein vollständiges Bild der Wochenleistung einer Filiale hat, ist die Woche bereits vorbei, und unterdurchschnittlich performende Filialen werden zu spät erkannt, um noch gegenzusteuern.

Clearview Analytics schlägt ein zehnwöchiges Projekt vor, um diese Datenströme in einem einzigen Dashboard zu vereinen, das alle vier Stunden aktualisiert wird, mit Ansichten, die genau auf das zugeschnitten sind, was Filialleiter, Regionalleiter und Führungskräfte jeweils tatsächlich sehen müssen. Wir führen ein Pilotprojekt in fünf Filialen durch, bevor der vollständige Rollout erfolgt, damit sowohl Schulung als auch Datenmodell erprobt sind, bevor Filiale 60 live geht. Die folgenden Abschnitte beschreiben Ansatz, Umfang, Zeitplan und Investition.



Die Herausforderung

Die Leistungsdaten der Filialen liegen in drei getrennten Systemen – Kassensystem, Bestand und Lohnabrechnung – von denen jedes nach eigenem Zeitplan und in eigenem Format exportiert. Regionalleiter verbringen derzeit einen ganzen Tag pro Woche damit, diese Daten manuell zu einer handlungsrelevanten Grundlage zusammenzuführen, und dann sind die Zahlen bereits veraltet.

Kommerziell birgt die gleichzeitige Einführung an 60 Standorten das Risiko eines groß angelegten Schulungsversagens – passt das Dashboard nicht zur tatsächlichen Arbeitsweise der Filialleiter während einer Schicht, stockt die Akzeptanz, egal wie gut die zugrunde liegenden Daten sind. Zudem ist kein Spielraum für einen Rollout vorhanden, der den Filialbetrieb während der Geschäftszeiten stört.

Unser Ansatz

Wir bauen eine einzige Datenpipeline, die POS-, Bestands- und Lohn-Feeds mit einer Aktualisierung alle vier Stunden einliest, sodass jede Ansicht im Dashboard auf denselben Zahlen basiert. Rollenbasierte Ansichten bedeuten, dass ein Filialleiter die heutige Schichtleistung sieht, während eine Führungskraft den netzwerkweiten Trend sieht – gleiche Daten, andere Perspektive.

Bevor wir alle 60 Filialen anfassen, führen wir ein Pilotprojekt in fünf Filialen durch, verfeinern das Schulungsmaterial anhand echten Feedbacks der Filialleiter und rollen erst danach netzwerkweit aus, mit einem Schulungspaket, das auf dem aufbaut, was sich im Pilotprojekt tatsächlich bewährt hat.

FILIALSTANDORTE

● BEIM LAUNCH
AKTIV ▲ +4.6%

60



DURCH EIN DASHBOARD ERSETZTE BERICHTE

▼ -1.2%

5→1



VERZÖGERUNG BEI DER DATENAKTUALISIERUNG ▲ +12.8%

<4 Std.



STATUS

Registrierungen, Versicherungsschutz und Nachweise

COMPLIANCE REGISTER

NACHWEIS	AUSSTELLENDEN STELLE	REFERENZ	UMFANG	STATUS
Eingetragene Gesellschaft	Handelsregister , Vereinigte Staaten	Clearview Analytics LLC	Handelsname und Rechtsform	Aktiv
Steuerliche Registrierung	Finanzbehörde, Vereinigte Staaten	EIN 04- 3382910	Alle in Rechnung gestellten Leistungen	Aktiv
Berufshaftpflichtversic herung	Gewerblicher Versicherer	Auf Anfrage erhältlich	Einführung von Analytics & Reporting	Wird jährlich €
Betriebshaftpflichtvers icherung	Gewerblicher Versicherer	Auf Anfrage erhältlich	Arbeiten vor Ort und in den Räumlichkeiten des Kunden	Wird jährlich €
Mitgliedschaft in einem Branchenverband	Branchenverband , Vereinigte Staaten	Auf Anfrage erhältlich	Verhaltenskode x und Beschwerdever fahren	In gutem Rech

Zertifikate und Versicherungsnachweise werden auf Anfrage zur Verfügung gestellt und werden Harrow Retail Group auf Anfrage jederzeit während des Auftrags erneut ausgestellt.

INSIGHT

...

Clearview hat fünf Tabellenkalkulationen durch ein Dashboard ersetzt, das unsere Filialleiter tatsächlich jeden Morgen öffnen.

WHITNEY CHOI



SECTION 02

WORKSPACE REPORT SECTION

02

Leistungsumfang

Ein zehnwöchiger Auftrag zur Konzeption, Entwicklung und Einführung eines Filialleistungs-Dashboard-Systems an den 60 Standorten der Harrow Retail Group, das fünf unverbundene Tabellenkalkulationsberichte durch eine einzige Live-KPI-Ansicht ersetzt.

01

Datenintegration

Integration der Kassen-, Lager- und Gehaltsabrechnungsdaten in eine einzige Pipeline mit vierstündiger Aktualisierung.

02

Dashboard-Design

Informationsarchitektur und Wireframes, ausgerichtet auf die Arbeitsabläufe von Filialleitern und Führungskräften.

03

KPI-Definitions-Workshops

Arbeitssitzungen mit der Betriebsleitung zur Festlegung gemeinsamer, versionierter KPI-Definitionen.

04

Entwicklung & QA

Entwicklung der Dashboard-Anwendung mit filialübergreifender Datenvalidierung vor dem Pilotstart.

05

Filialeinführung & Schulung

Ein Pilotprojekt in fünf Filialen, gefolgt von einer stufenweisen Einführung und Schulung an allen 60 Standorten.

06

Support nach dem Launch

Sechzig Tage Fehlerbehebung und Unterstützung bei der Einführung nach Abschluss des vollständigen Rollouts.

SCOPE BUILD LIVE

Leistungen

DATEN

Einheitliche Datenpipeline

Eine einzige Pipeline, die POS-, Bestands- und Gehaltsabrechnungsdaten mit einem verständigen Aktualisierungszyklus integriert.



DESIGN

Informationsarchitektur des Dashboards

Wireframes und rollenbasiertes Ansichtsdesign für Filialleiter, Regionalleiter und Führungskräfte.



ENTWICKLUNG

Dashboard-Anwendung für Filialleistung

Eine für Mobilgeräte responsive Dashboard-Anwendung, ausgerollt an allen 60 Filialstandorten.



ANALYTICS

KPI-Bibliothek & Definitionsleitfaden

Ein dokumentierter, versionierter Satz von KPI-Definitionen, geteilt über jede Filiale und Region hinweg.



EINFÜHRUNG

Schulungs- und Einführungspaket für Filialleiter

Schulungsmaterialien und eine Einführungsabfolge, verfeinert anhand von Rückmeldungen aus echten Pilotfilialen.



NICHT IM LEISTUNGSUMFANG ENTHALTEN

- Austausch von Kassenhardware oder -terminals
- Migration oder Neukonfiguration des Gehaltsabrechnungssystems
- Individuelle Entwicklung mobiler Apps

- Data Warehousing über das 24-monatige Aufbewahrungsfenster des Dashboards hinaus



1 Wochen 1–2 • Analyse & Datenintegration

Integration und Validierung der POS-, Bestands- und Lohn-Feeds in die einheitliche Pipeline.

2 Wochen 3–4 • Design & KPI-Definitionen

Informationsarchitektur des Dashboards, Wireframes und Workshops zur KPI-Definition.

3 Wochen 5–7 • Umsetzung & QA

Erstellung der Dashboard-Anwendung mit filialübergreifender Datenvalidierung.

4 Woche 8 • Pilot-Rollout

Fünf-Filialen-Pilotprojekt mit erfasstem Feedback der Filialleiter, das in das Schulungsmaterial einfließt.

SECTION 03

WORKSPACE REPORT SECTION

03

Investition & Konditionen

Lesezugriff auf POS-, Bestands- und Gehaltsabrechnungs-Exportfeeds steht ab Kickoff zur Verfügung; ein Operations-Stakeholder ist befugt, KPI-Definitionen zu genehmigen; und der zehnwöchige Zeitplan bleibt wie geplant bestehen. Änderungen daran verschieben Zeitplan und Kosten, was wir vor Fortsetzung schriftlich vereinbaren würden. Das Honorar gilt für Aufträge, die bis spätestens 28. Februar 2026 beginnen.

LINE ITEMS

+++

ARBEITSBEREICH	WOCHEN	SATZ	BETRAG
Integration der Datenpipeline Integration und Validierung der POS-, Bestands- und Lohn-Feeds	3	\$11,000 / wk	\$33,000
Dashboard-Design & Informationsarchitektur Informationsarchitektur, Wireframes und Workshops zur KPI-Definition	2	\$9,500 / wk	\$19,000
Dashboard-Erstellung & QA Erstellung des Store-Performance-Dashboards und filialübergreifende QA	3	\$13,500 / wk	\$40,500
Pilot-Rollout Fünf-Filialen-Pilotprojekt, Feedback-Schleife und Verfeinerung	1	\$16,000 / wk	\$16,000
Vollständiger Rollout & Schulung Rollout an allen 60 Standorten mit Schulung der Filialleiter	2	\$21,250 / wk	\$42,500
Support nach dem Launch 60-tägiges Support-Fenster nach dem Launch und Fehler-Triage	1	\$19,000	\$19,000

Gesamtsumme des Auftrags	\$170,000
--------------------------	-----------

SUMMARY

Auftragsgebühr	\$170,000
Umsatzsteuer Massachusetts (6,25 %)	\$10,625
Gesamt	\$180,625

FÄLLIGER
GESAMTBETRAG

\$180,625

Alle Beträge in USD. Abrechnung in drei Meilensteinen: 40% bei Unterzeichnung, 30% bei Baubeginn, 30% bei Lieferung. Das Honorar gilt für Aufträge, die bis spätestens 28. Februar 2026 beginnen.

Einführung

\$170,000

✓ Vollständiges zehnwöchiges Engagement

✓ Dashboard-Entwicklung und Einführung in 60 Filialen

✓ KPI-Bibliothek und Schulungspaket

✓ 60 Tage Support nach dem Launch

RECOMMENDED

Einführung + Support

\$4,800/mo

✓ Alles aus Rollout

✓ Laufende Dashboard-Wartung

✓ Vierteljährliche KPI-Überprüfungssitzung

✓ Priority-SLA für die Vorfallreaktion

Analytics-Partner

\$9,500/mo

✓ Alles aus „Support“

✓ Onboarding neuer Filialen mit wachsendem Netzwerk

✓ Individuelle regionale Berichtsentwicklungen

✓ Eingebettete Analytics-Entwicklungszeit

OPTIONEN

Welches Format passt zu Ihnen

COMPARISON

	EINFÜHRUNG	EINFÜHRUNG + SUPPORT	ANALYTICS-PARTNER
Preis	\$170,000	\$4,800/mo	\$9,500/mo
Kernumfang	Vollständiges zehnwöchiges Engagement	Alles aus Rollout	Alles aus „Support“
Was enthalten ist	Dashboard-Entwicklung und Einführung in 60 Filialen	Laufende Dashboard -Wartung	Onboarding neuer Filialen mit wachsendem Netzwerk
Lieferung	KPI-Bibliothek und Schulungspaket	Vierteljährliche KPI-Überprüfungssitzung	Individuelle regionale Berichtsentwicklungen
Nachbetreuung	60 Tage Support nach dem Launch	Priority - SLA für die Vorfalreaktion	Eingebettete Analytics-Entwicklungszeit

Die Preise verstehen sich in USD zzgl. der Umsatzsteuer (ma, 6.25%). Optionen können kombiniert oder gestaffelt werden; die Empfehlung für Harrow Retail Group ist im Preisabschnitt hervorgehoben.

ZAHLUNGSPLAN

Fälligkeit der einzelnen Raten

PAYMENTS

NR.	MEILENSTEIN	AUSLÖSER	ANTEIL	BETRAG
01	Wochen 1-2 · Analyse & Datenintegration	28. Januar 2026	40%	\$68,000
02	Wochen 3-4 · Design & KPI-Definitionen	Bei Lieferbeginn	30%	\$51,000
03	Wochen 5-7 · Umsetzung & QA	Bei Abnahme des Meilensteins	30%	\$51,000
Gesamt (netto)			100%	\$170,000

Die Raten werden entsprechend den oben genannten Meilensteinen in Rechnung gestellt und sind innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsdatum fällig. Alle Beträge verstehen sich in USD zzgl. ma Umsatzsteuer (6,25 %).

NOTE**Annahmen, auf denen diese Kalkulation beruht**

Lesezugriff auf POS-, Bestands- und Lohn-Exportfeeds steht ab Projektstart zur Verfügung; ein Stakeholder aus dem operativen Bereich ist befugt, KPI-Definitionen zu genehmigen; und der zehnwöchige Zeitplan bleibt wie geplant bestehen. Änderungen an diesen Punkten verschieben Zeitplan und Kosten, was wir vor Fortsetzung schriftlich vereinbaren würden. Das Honorar gilt für Aufträge, die am oder vor dem 28. Februar 2026 beginnen.

Die Gegenzeichnung unten bedeutet die Annahme von Umfang, Zeitplan und Investition dieses Angebots und autorisiert den Arbeitsbeginn.

SIGN-OFF**FÜR HARROW RETAIL GROUP****Elena Marsh**

Chief Operating Officer

Datum

SIGN-OFF**FÜR CLEARVIEW ANALYTICS****Clearview Analytics**

Bevollmächtigter Unterzeichner

Datum

Bereit, wenn Sie es sind

Genehmigen Sie diesen Vorschlag, und wir reservieren einen Datenintegrationsstart für die Woche vom 28. Januar. Antworten Sie auf dieses Dokument oder schreiben Sie eine E-Mail an hello@clearviewanalytics.com.

Clearview Analytics

hello@clearviewanalytics.com · +1 617 555 0157 · clearviewanalytics.com · Boston, MA 02110