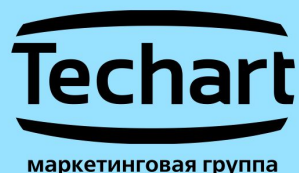




ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДАННЫХ: ИНСТРУМЕНТЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Антон Липатов



МАРКЕТИНГОВЫЙ КОНСАЛТИНГ
И АУТСОРСИНГ
www.techart.ru

19.12

Research

Advert

Promo

Web

PR&Event

Design

Photo

Branding

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДАННЫХ

(Data Mining, добыча данных, глубинный анализ данных) — собирательное название, используемое для обозначения совокупности методов обнаружения в данных **знаний**

- ранее неизвестных;
- нетривиальных;
- практически полезных;
- доступных интерпретации,

необходимых для **принятия решений** в различных сферах человеческой деятельности.

Wikipedia



Share of market activity

Changes in the activity of the active and passive market is uncertain. Established positive trends in various market segments.

Distribution of the securities market key players

Данные

Знания

Решения



ИСТОРИЯ

➤ 90-Е ГОДЫ XX ВЕКА

➤ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ
МЕТОДОВ:

- статистики,
- теории баз данных,
- искусственного интеллекта,
- нейронных сетей.

➤ В2С-ОТРАСЛИ
банки, страхование,
телекоммуникации.



РЕШЕНИЯ

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

DATA MINING

Получение информации

ИССЛЕДОВАНИЕ ДАННЫХ

Статистический анализ, запросы, отчеты

ХРАНИЛИЩА ДАННЫХ

OLAP

ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ

Документы, файлы, сервисы, базы данных и проч.



Данные

Знания

Решения

 **НЕТ ОГРАНИЧЕНИЙ
НА ПРИРОДУ ДАННЫХ**

 **ЧИСЛО ЗАПИСЕЙ
>150—300**

В ПРИЛОЖЕНИИ К БИЗНЕСУ:

-  обращения и конвертации;
-  заказы/клиенты/продажи;
-  кадры;
-  продажи в дилерской сети;
-  техническая информация.



ВОПРОСЫ МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

- Кто ваш покупатель?
- Как сегментировать клиентов?
- На какую целевую аудиторию сделать акцент?
- Какие факторы влияют на решение о покупке?
- Какова значимость каждого из факторов?
- Какие товары предлагать в совместных акциях?
- Какие существуют зависимости в поведении клиентов?
- На какой объем спроса в будущем ориентироваться?



ВОПРОСЫ КАДРЫ И ДРУГИЕ

- Каким требованиям должен обладать соискатель?
- Кто как работает?
- Кто и как часто совершает ошибки?
- Сколько компания теряет из-за ошибок сотрудников?
- Кто является мошенником?
- Как оптимизировать штат и нагрузку?
- Как оптимизировать режимы работы оборудования?
- Как сократить число сбоев и простоев по технологическим причинам?



ЗАДАЧИ

- Классификация
- Регрессия
- Кластеризация
- Определение взаимосвязи
(анализ потребительской корзины)
- Анализ отклонений
- Прогнозирование
- Анализ последовательностей



КОРРЕКТИРОВКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ

- целевая аудитория;
- наиболее выгодные типы клиентов;
- маркетинговые каналы;
- взаимодействие с дилерами;
- политика скидок, специальные предложения.

КОРРЕКТИРОВКА ТЕХНИЧЕСКИХ РЕГЛАМЕНТОВ

КОРРЕКТИРОВКА КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ



ПРИМЕР. КЛАССИФИКАЦИЯ

ДАННЫЕ: база данных обращений
с отметкой о совершении заказа.

ЗНАНИЯ: какие факторы оказывают наибольшее влияние
на совершение заказа (день недели, группа
товаров, особенности коммуникации)?

РЕШЕНИЯ:

- сделать акцент в рекламе
на группу товаров А;
- внести изменения
в режим работы отдела продаж;
- увеличить внимание приему
телефонных звонков.



ПРИМЕР. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

ДАННЫЕ: историческая база продаж по группам товаров.

ЗНАНИЯ: каков прогнозируемый объем продаж?

РЕШЕНИЯ:

- пересмотреть ассортимент, отказаться от группы товаров B;
- скорректировать планы в соответствии с возможным развитием событий.



ПРИМЕР. КЛАСТЕРИЗАЦИЯ

ДАННЫЕ: база данных продаж с социально-демографическими характеристиками клиентов.

ЗНАНИЯ: на какие группы можно сегментировать клиентов?

РЕШЕНИЯ:

- усилить использование рекламных площадок, аудитория которых приносит наибольший доход;
- рассчитать маркетинговые инструменты для «отстающих» сегментов.



ПРИМЕР. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ

ДАННЫЕ: база данных корзин покупок интернет-магазина.

ЗНАНИЯ: какие группы товаров наиболее часто покупаются совместно?

РЕШЕНИЯ:

- рекламные акции, скидки на парные покупки;
- рекомендации клиенту по совместному приобретению товаров.



ПРИМЕР. АНАЛИЗ ОТКЛОНЕНИЙ

ДАННЫЕ: база данных обращений с указанием ответственного менеджера по продажам.

ЗНАНИЯ: показатели каких менеджеров отклоняются от средних (в обе стороны)?

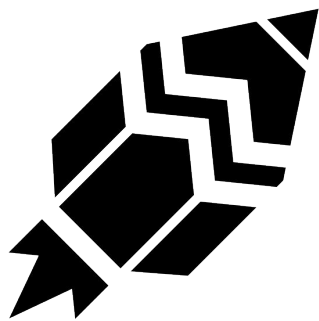
РЕШЕНИЯ: кадровые решения.



ЭТАПЫ РЕШЕНИЯ

- **АУДИТ** текущих систем сбора данных, рекомендации по доработке (типы информации, регламенты, цели).
- **ПРОЕКТИРОВАНИЕ** систем сбора данных, **ПОДБОР ИНСТРУМЕНТОВ** для их наполнения, инструкции и регламенты.
- Разработка **ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ** сбора данных при участии Web.Techart.
- **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДАННЫХ** с целью получения ответов на конкретные вопросы заказчика.
- Выработка **РЕКОМЕНДАЦИЙ** по оптимизации процессов на основе результатов анализа.





**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!
ПОЖАЛУЙСТА,
ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ.**

Антон Липатов

менеджер по развитию

(495) 790-7591

info@techart.ru

www.techart.ru

<http://twitter.com/techart/>

<http://www.facebook.com/techartgroup>



**МАРКЕТИНГОВЫЙ КОНСАЛТИНГ
И АУТСОРСИНГ**
www.techart.ru

Research

Advert

Promo

Web

PR&Event

Design

Photo

Branding