

Εισαγωγή στην Αναλυτική Δεδομένων για Επιχειρησιακά Στελέχη

Αντικείμενο Εκπαιδευτικού Προγράμματος / Description

Το σεμινάριο, διάρκειας 21 ωρών, έχει ως στόχο να παρουσιάσει την επιχειρηματική διάσταση των Analytics και πώς αυτά μπορούν να βοηθήσουν τους σύγχρονους οργανισμούς να γίνουν πιο αποδοτικοί και αποτελεσματικοί στη διαδικασία λήψης αποφάσεων. Το σεμινάριο παρουσιάζει πρακτικές εφαρμογές της επιχειρηματικής αναλυτικής σε κρίσιμες λειτουργίες της σύγχρονης επιχείρησης όπως το μάρκετινγκ, η διαχείριση του ρίσκου και τα operations. Κατά τη διάρκεια του σεμιναρίου οι συμμετέχοντες θα έχουν την ευκαιρία να εκπαιδευθούν πάνω σε σημαντικές αναλυτικές τεχνικές και πιο συγκεκριμένα τμηματοποίηση πελατειακής βάσης, ανάλυση καλαθιού αγορών, πρόβλεψη διαφυγόντων πελατών, πρόβλεψη πιστοληπτικής ικανότητας δανειζόμενων και πρόβλεψη ζήτησης.

Η διδασκαλία πραγματοποιείται μέσω της μελέτης πραγματικών case studies και την hands-on εξάσκηση των ευρέως διαδεδομένων λύσεων προηγμένης ευφυίας της SAS. Με αυτό τον τρόπο, οι συμμετέχοντες κατανοούν στην πράξη πώς μπορεί να επιτευχθεί η βέλτιστη αξιοποίηση των δεδομένων ώστε τα στελέχη και οι οργανισμοί να αποκομίσουν πολύτιμη αξία που θα τους βοηθήσει στη διαδικασία λήψης αποφάσεων.

Σκοπός Εκπαιδευτικού Προγράμματος / Objectives

- Κατανόηση των εννοιών γύρω από την επιχειρηματική αναλυτική και τη διαδικασία λήψης αποφάσεων σε βασικές λειτουργίες της σύγχρονης επιχείρησης (μάρκετινγκ, διαχείριση ρίσκου και operations).
- Καλύτερη κατανόηση των αναγκών των πελατών και αποστολή του σωστού μηνύματος μέσω πιο αποτελεσματικής τμηματοποίησης πελατειακής βάσης.
- Βελτίωση της αποδοτικότητας και αποτελεσματικότητας των λεγόμενων “next best offer” αποφάσεων.
- Μείωση του κόστους καμπάνιας στοχεύοντας τους πελάτες εκείνους που είναι πιο πιθανό να απαντήσουν θετικά στις προωθητικές ενέργειες.
- Μέτρηση και διαχείριση του πιστωτικού κινδύνου εφαρμόζοντας μεθόδους επιχειρηματικής αναλυτικής για την αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας δυνητικών αιτούντων δανείων.
- Εκμάθηση της διαδικασίας πρόβλεψης ζήτησης και εφαρμογή του λεγόμενου demand shaping χρησιμοποιώντας τεχνικές μοντελοποίησης προωθητικών ενεργειών και βελτιστοποίηση τιμολογιακής πολιτικής μέσω σεναρίων.
- Κατανόηση του ότι οι ικανότητες πρόβλεψης ζήτησης δεν αποτελούν τέχνη αλλά όλη η ουσία βρίσκεται στην επιχειρηματική αναλυτική και στη γνώση του σχετικού επιχειρησιακού τομέα.
- Εκτίμηση της χρήσης του state of the art λογισμικού επιχειρηματικής αναλυτικής της SAS (Enterprise Miner, Forecast Server, Enterprise Guide).

Που Απευθύνεται / Audience

Σε οποιοδήποτε επιχειρησιακό στέλεχος που επιθυμεί να μάθει για τις εφαρμογές της επιχειρηματικής αναλυτικής στους σύγχρονους οργανισμούς, καθώς επίσης και σε όσους ενδιαφέρονται να δουν πώς state of the art λογισμικά αξιοποίησης δεδομένων μπορούν να εφαρμοστούν στην πράξη για να υποστηρίξουν διαδικασίες λήψης αποφάσεων μέσω επιχειρηματικής αναλυτικής.

Προϋποθέσεις Συμμετοχής / Prerequisites

Το σεμινάριο δεν εστιάζει σε τεχνικές έννοιες της αναλυτικής δεδομένων και επομένως δεν απαιτείται προηγούμενη γνώση ή εμπειρία σε μαθηματικές και στατιστικές τεχνικές.

Θεματικές Ενότητες / Topics

1η Ενότητα

Εισαγωγή

Εισαγωγή στη Διαδικασία Λήψης Αποφάσεων Βασισμένη σε Δεδομένα με Έμφαση στην Επιχειρηματική Αναλυτική.

Μάρκετινγκ και Επιχειρηματική Αναλυτική

Εισαγωγή στην Επιχειρηματική Αναλυτική για Λήψεις Αποφάσεων Μάρκετινγκ

Εισαγωγή στην Τμηματοποίηση Πελατειακής Βάσης.

Τμηματοποίηση RFM (Recency Frequency Monetary Segmentation).

Μελέτη Περίπτωσης Τμηματοποίησης RFM από τον online κλάδο Λιανεμπορίου.

2η Ενότητα

Μάρκετινγκ και Επιχειρηματική Αναλυτική (Συνέχεια)

Παραδοσιακό Μοντέλο Τμηματοποίησης RFM.

Hands-on Άσκηση Σχετικά με το Παραδοσιακό Μοντέλο Τμηματοποίησης RFM με τη Χρήση του Λογισμικού SAS Enterprise Miner.

Μοντέρνο Μοντέλο Τμηματοποίησης RFM Βασισμένο σε Τεχνικές Εξόρυξης Δεδομένων.

Hands-on Άσκηση Σχετικά με το Μοντέρνο Μοντέλο Τμηματοποίησης RFM με τη Χρήση του Λογισμικού SAS Enterprise Miner.

3η Ενότητα

Μάρκετινγκ και Επιχειρηματική Αναλυτική (Συνέχεια)

Εισαγωγή στην Ανάλυση Καλαθίου Αγορών (Market Basket Analysis).

Μελέτη Περίπτωσης Ανάλυσης Καλαθίου Αγορών στον κλάδο Λιανεμπορίου.

Hands-on Άσκηση Σχετικά με την Εφαρμογή Ανάλυσης Καλαθίου Αγορών στον Τραπεζικό Τομέα με τη Χρήση του Λογισμικού SAS Enterprise Miner.

Διαδικασία Πρόβλεψης Διαφυγόντων Πελατών (Churn Prediction) και η Σημασία της για Οργανισμούς που Δραστηριοποιούνται σε Κορεσμένες Αγορές.

4η Ενότητα

Μάρκετινγκ και Επιχειρηματική Αναλυτική (Συνέχεια)

Μελέτη Περίπτωσης Πρόβλεψης Διαφυγόντων Πελατών στον Χώρο των Τηλεπικοινωνιών.

Ανάπτυξη Μοντέλου Πρόβλεψης Διαφυγόντων Πελατών και Εφαρμογή του Σε Νέους Πελάτες.

Hands-on Άσκηση Σχετικά με την Πρόβλεψη Διαφυγόντων Πελατών στο Χώρο των Τηλεπικοινωνιών με τη Χρήση του Λογισμικού SAS Enterprise Miner.

5η Ενότητα

Πιστωτικός Κίνδυνος και Επιχειρηματική Αναλυτική

Εισαγωγή στην Εφαρμογή Εργαλείων για την Αντιμετώπιση Πιστωτικού Κινδύνου (Credit Scoring).

Μελέτη Περίπτωσης Σχετικά με την Εφαρμογή Εργαλείων για την Αντιμετώπιση Πιστωτικού Κινδύνου στον Τομέα της Λιανικής Τραπεζικής.

Ανάπτυξη Μοντέλου Πρόβλεψης Πιστωτικού Κινδύνου και Εφαρμογή του σε Νέους Υποψήφιους Δανειζόμενους.

Hands-on Άσκηση Σχετικά με την Πρόβλεψη Πιστωτικού Κινδύνου στο Χώρο της Λιανικής Τραπεζικής με τη Χρήση του Λογισμικού SAS Enterprise Miner.

6η Ενότητα

Operations και Επιχειρηματική Αναλυτική – Εφαρμογή σε Πρόβλεψη Ζήτησης

Εισαγωγή στην Πρόβλεψη Ζήτησης.

Θεμελιώδεις Έννοιες Σχετικά με την Πρόβλεψη Ζήτησης.

Χαρακτηριστικά Ενός Επιτυχημένου Συστήματος Πρόβλεψης Ζήτησης.

Εισαγωγή στις Ποσοτικές Μεθόδους Πρόβλεψης Ζήτησης.

7η Ενότητα

Operations και Επιχειρηματική Αναλυτική – Εφαρμογή σε Πρόβλεψη Ζήτησης (Συνέχεια)

Μελέτη Περίπτωσης Σχετικά με την Πρόβλεψη Ζήτησης από τον Τομέα της Παραγωγής Προϊόντων Τροφίμων.

Hands-on Άσκηση Σχετικά με την Πρόβλεψη Ζήτησης από τον Χώρο της Παραγωγής Προϊόντων Ποτών με τη Χρήση του Λογισμικού SAS Forecast Studio.

Συμπεράσματα και Επίλογος

Μέθοδος Εκπαίδευσης / Method

Βιωματική Μάθηση, σε συνδυασμό θεωρητικής διδασκαλίας και hands-on εξάσκησης πάνω στις προηγμένες ευφυΐας λύσεις της SAS.

Διάρκεια Προγράμματος / Duration

Η διάρκεια του σεμιναρίου είναι είκοσι μία (21) ώρες και θα λάβει χώρα στις εγκαταστάσεις της OTEAcademy σε επτά ενότητες διάρκειας τριών ωρών η κάθε μία, 18:00 - 21:00 το απόγευμα.

Χρήσιμες Πληροφορίες για τους Συμμετέχοντες / Useful Information

Οι 3 βασικές ενότητες του σεμιναρίου περιλαμβάνουν τη διδασκαλία επιχειρηματικής αναλυτικής με εφαρμογές

α) στο μάρκετινγκ,

β) τη διαχείριση ρίσκου και

γ) τα operations.

Εφόσον υπάρξει διαθέσιμος χρόνος στο τέλος του σεμιναρίου, θα συμπεριληφθεί μία ακόμη hands-on ενότητα με τον τίτλο Επιχειρηματική Ευφυΐα (οπτικοποίηση δεδομένων και reporting), κατά τη διάρκεια της οποίας οι συμμετέχοντες θα διδαχθούν πώς να χρησιμοποιούν το λογισμικό SAS Visual Analytics για την ανάλυση δεδομένων πωλήσεων και τη λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων.