

Inspiratiegids

Inzichten in data maturiteit

Data-analyse levert inzichten gebaseerd op feiten in plaats van vermoedens én legt strategische kansen bloot die anders onzichtbaar blijven. Het is een discipline waarop je ook als kleinere onderneming of organisatie grip kan krijgen. Het kan echter moeilijk zijn om te bepalen waar je moet starten als je nog moet beginnen of maar net begonnen bent met het verzamelen van gegevens. De gids helpt om te inspireren via verschillende data-projectvoorbeelden op verschillende data-maturiteitsniveaus.



In deze gids

Data maturiteit

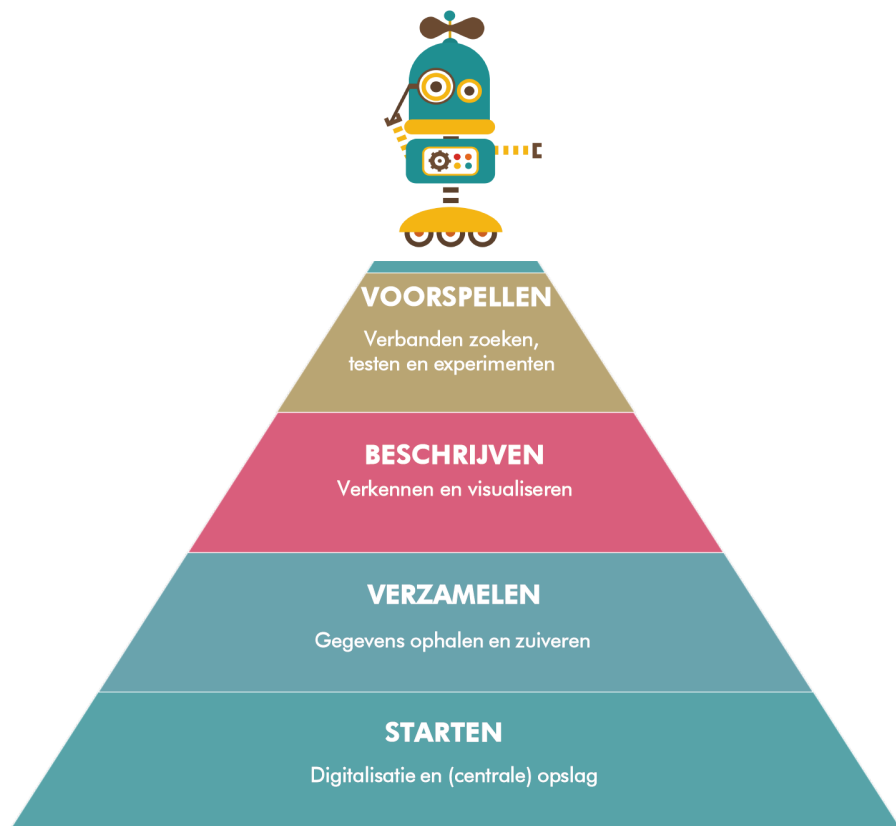
Benieuwd naar je huidige data maturiteit-niveau? Kom het te weten via deze scan!



Voorbeelden

En ontdek de bijhorende voorbeelden in deze gids. Laat je inspireren en formuleer de volgende te nemen stap!

Data Piramide



Expert - Voorschrijven

Bedrijven op dit niveau zijn volledig op de hoogte van de ontwikkelingen en mogelijkheden op datagebied. Ze hebben enkel extra capaciteit op korte termijn nodig.

Predictor - Voorspellen

In dit niveau is je bedrijf in staat om voorspellende analyses te maken en is er behoefte aan meer inzicht in de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van datawetenschap.

Beschrijver - Analyseren

Deze bedrijven hebben toegang tot alle relevante gegevens en analyseren deze gegevens. Ze hebben echter niet de capaciteit of kennis om voorspellende analyses te maken.

Collector - Verzamelen

Bedrijven die dit niveau hebben bereikt, hebben moeite met het opschonen en centraal opslaan van de gegevens of om de gegevens voor te bereiden voor verdere analyses.

Beginner - Starten

Dit niveau heeft betrekking op bedrijven die geen ervaring hebben met datawetenschap en hulp nodig hebben bij het verzamelen van de benodigde data.

Starten - Aannemer

Hoe kan ik mijn klantencatalogus digitaliseren?

Dit bedrijf gebruikte nog oude papieren kaarten om hun klanten te registreren. Gezien de snelle ontwikkelingen en digitalisering van de wereld om hen heen, wilden ze hun klantencatalogus transformeren naar een digitale omgeving (CRM).



Doel

Digitaliseren van de klantinformatie in de kaartenlade en deze omvormen tot een online overzicht.

Gebruikte data

Klantinformatiekaart en.

Datatechnieken

Creëren van een duurzame datastructuur.

Bedrijfswaarde

Digitalisering vermindert zoektijd en administratieve handelingen.

Starten – Schoonmaakbedrijf

Welke gegevens moet ik verzamelen om uiteindelijk het verbruik van mijn schoonmaakproducten te voorspellen?

Tijdens de eerste bijeenkomst legde het bedrijf uit dat ze geen digitale gegevens hebben. Tot nu toe deden ze alles met pen en papier. Ze zagen echter het potentieel van het werken met data en wilden weten welke data ze moesten verzamelen en op welke manier om het verbruik van de schoonmaakproducten te kunnen monitoren en uiteindelijk ook voorspellen.



Doel

Verzamel de juiste gegevens om uiteindelijk het verbruik van schoonmaakproducten te voorspellen.

Gebruikte data

Verkoopgegevens, klantgegevens, werknemersgegevens, functiegegevens.

Datatechnieken

Creëren van een duurzame datastructuur.

Bedrijfswaarde

Meer inzicht krijgen in de gebruikte producten leidt tot beter voorraadbeheer.

Verzamelen - Rioleringsbedrijf

Kunnen we alvast data verzamelen om uiteindelijk te kunnen voorspellen wanneer er een fout optreedt in een rioolgemaal?

Door fouten te voorspellen, kan je onderhoudsmaatregelen nemen voordat er een fout optreedt.

Het is een goed argument waarom nu actie moet worden ondernomen om erger te voorkomen.

Om deze resultaten te kunnen behalen, moest eerst de data van verschillende sensoren verzameld en vervolgens omgezet worden naar bruikbare data.



Doel

Voorspellen van fouten in de rioolgemalen, waarbij de eerste stap het extraheren van de juiste data is.

Gebruikte data

Sensorinformatie van de mechanische installaties.

Datatechnieken

Gegevens uit de sensoren extraheren en opslaan als leesbare gegevens.

Bedrijfswaarde

In staat zijn te handelen voordat een fout optreedt vermindert de onderhoudskosten.

Beschrijven – Leasemaatschappij

Onze Excelsheet kan onze marge niet meer berekenen door de enorme hoeveelheid data, kan jij helpen?

De marge per leaseauto is afhankelijk van verschillende factoren zoals verzekering, bijbehorende premie en / of (mogelijke) schade aan de auto.

Men had een formule om de marge op hun auto's te berekenen, maar er waren zoveel records in de Excelsheet dat deze crashte bij het maken van de berekening.



Doel

Het doel van dit project was om de marges van al hun auto's opnieuw te kunnen berekenen zonder Excel te laten crashen.

Gebruikte data

Verkoop- en voorraadgegevens.

Datatechnieken

Gegevens werden in een toegankelijker formaat omgezet om eenvoudige berekeningen te maken over de marges van elke auto van de leasemaatschappij.

Bedrijfswaarde

Betere inzichten over de waarde van hun verschillende activa.

Beschrijven – Fabrikant van werkkleding

Hoe kunnen we ons dealerbeleid optimaliseren door slimme data te gebruiken?

Analyses laten zien dat er trends en relaties zijn tussen kenmerken van dealers en hun omzet. "We gaan nieuwe gegevens verzamelen bij onze dealers", zei de eigenaar. "Onze hoop is dat we door gebruik te maken van slimme data de belangrijkste factoren van onze succesvolle dealers kunnen destilleren."



Doel

Uitzoeken hoe je de waarde van een dealernetwerk kan vergroten.

Gebruikte data

Verkoopgegevens en gegevens over de kenmerken van dealers in het dealernetwerk.

Datatechnieken

Klantsegmentatie op basis van geldwaarde, aankoopfrequentie en recentheid van de laatste aankoop om de ideale dealer te identificeren.

Bedrijfswaarde

Andere dealers begeleiden om ook ideale klanten te worden.

Beschrijven – Open haard installateur

Hoe weet ik wie mijn ideale klant is?

Waar zijn potentiële ideale klanten bij ons in de buurt?

Door gegevens te analyseren, kan het bedrijf een betere beslissing nemen over de verschillende soorten opdrachten die ze krijgen. Wanneer moet hij een onderhoudsbeurt aannemen en wanneer niet? Zijn er ook verschillende patronen te vinden in de (minder) succesvolle jobs?



Doel

Klantsegmentatie om nieuwe klanten beter te selecteren.

Gebruikte data

CRM- en verkoopgegevens

Datatechnieken

Door clusterings-technieken te gebruiken om verschillende klantsegmenten te creëren.

Bedrijfswaarde

Helder inzicht waar het bedrijf zich op moet focussen om de winst te maximaliseren.

Beschrijven - Kapperszaak

Kunnen we de tijd visualiseren die nodig is voor een behandeling en dit per medewerker?

Wie is er goed in wat? Een beter inzicht krijgen in de tijd die nodig is om een specifieke actie af te ronden, helpt het bedrijf bij het beter plannen van hun werknemers en helpt hen acties te verbeteren die wat meer aandacht vereisen.



Doel

Prestaties van medewerkers verbeteren via inzichten en coaching. Planning optimaliseren.

Gebruikte data

Kassagegevens en afspraakgegevens van klanten.

Datatechnieken

Analyse en visualisatie om trends zichtbaar te maken.

Bedrijfswaarde

Verbeter de efficiëntie door te plannen op de verwachte behandeling en coach kappers om behandelingen te verbeteren die nog te veel tijd vergen.

Voorspellen - Bakker

Wat is de invloed van het weer op de inkomsten van een kleine bakkerij?

Door gebruik te maken van externe data krijgt men een beter begrip van belangrijke externe factoren die de omzet in de bakkerij beïnvloeden. Als de resultaten bijvoorbeeld concluderen dat slecht weer of treinvertragingen tot minder verkoop leiden, kan men aan de hand van externe data besluiten om minder croissants te bakken en minder werknemers in te plannen.



Doel

Verbeteren van de resourceplanning (medewerkers en voorgebakken brood).

Gebruikte data

Open data over het weer en de kassagegevens van de bakkerij.

Datatechnieken

Correlaties tussen weersvoorspelling en bakkerijverkoop werden onthuld.

Bedrijfswaarde

Een efficiëntere inventarisplanning en personeelsplanning op basis van de weersvoorspelling.

Voorspellen – Sla teler

Kunnen we het eindgewicht van een partij sla zo nauwkeurig mogelijk voorspellen?

Door een dieper inzicht te krijgen in de factoren die het groeiproces van een slaplant beïnvloeden, kan het bedrijf de groei van hun planten versnellen of vertragen op basis van hun binnenkomende bestellingen. Dit zal uiteindelijk leiden tot minder afval en betere inschatting van de totale sla productie.



Doel

Welke gegevens moeten verzameld worden om het groeiproces van sla verder te optimaliseren?

Gebruikte data

Sensordata van de broeikassen en robotprocessen.

Datatechnieken

Een Machine Learning-model maken om de sleutelfactoren te identificeren die de groei van sla bepalen.

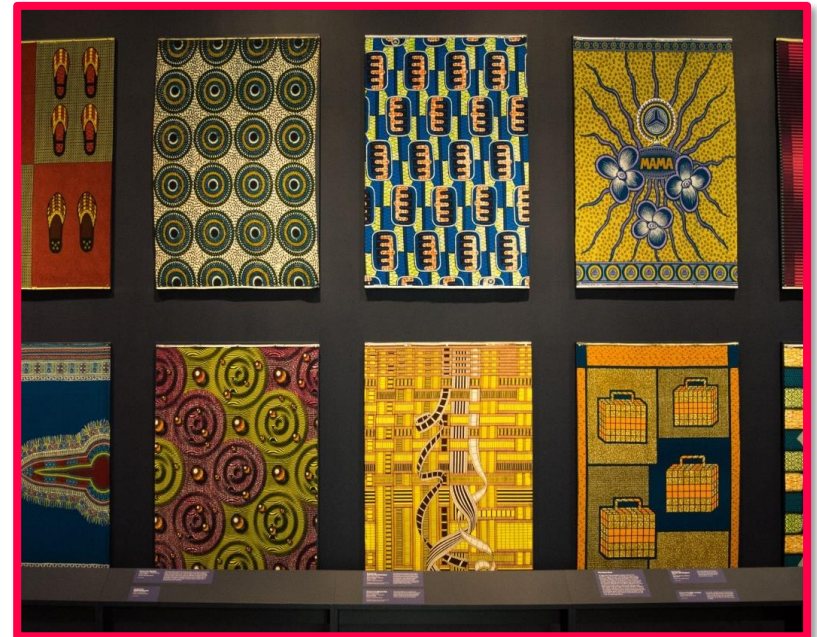
Bedrijfswaarde

Beter inzicht in hoe je de groei van, in dit geval, sla kunt beïnvloeden. De beloofde hoeveelheid sla bezorgen aan de klanten.

Voorspellen – Stoffenbedrijf

Kunnen we de hoeveelheid afval per batch voorspellen, zodat we weten hoeveel stof we als input moeten gebruiken?

Bij de productie van stoffen zijn twee elementen van groot belang: hoeveel input heb ik nodig om een volwaardig eindproduct te bekomen? En hoeveel tijd kost het? Hoe beter we de eigenschappen van een stof die deze twee elementen beïnvloedt kunnen analyseren, des te beter kunnen acties worden gedefinieerd en ondernomen.



Doel

Het vinden van de factoren die een rol spelen bij het foutenpercentage van producties.

Gebruikte data

Stofontwerpkenmerken en gegevens uit het productieproces.

Datatechnieken

Het analyseren van de ontwerpkenmerken die tot verspilling leiden en deze gebruiken om de juiste input voor de gewenste output te voorspellen.

Bedrijfswaarde

Materiaal-, tijd- en energieverpilling verminderen. De beloofde hoeveelheid stof leveren aan de klant.