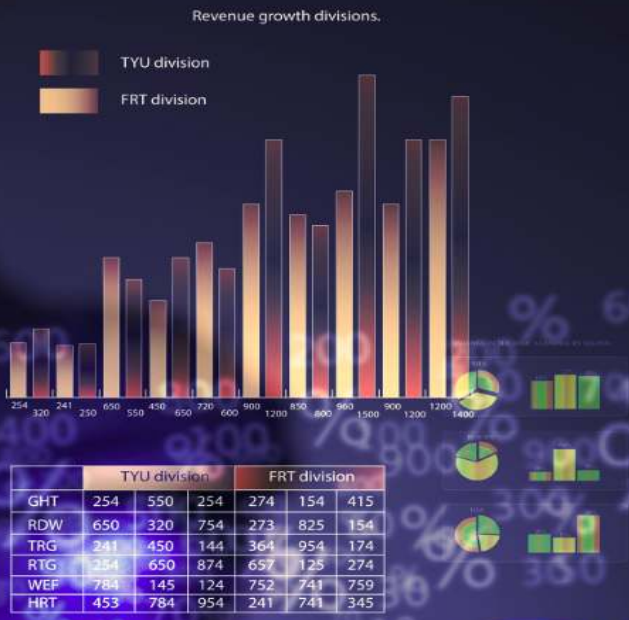


Plānojot nākotni samanzās riski.

#MadeWithIBMAalytics

Edijs Tanons – IBM Latvija vadītājs



Ko es esmu dzirdējis



Samazināt pūles

Palielināt fokusu

- Kļūdu labošana
- Datu Savākšana
- Procesa uzraudzīšana

- Jauna biznesa modelēšana
- Rentabilitāte un cenas
- Rezultatīvātes rādītāji

→
Vērtības pieaugums no analītikas iniciatīvām

Ražotājs prognozē pieprasījumu

1. Vienots plānošanas rīks
2. Vienotas finanšu un pārdošanas prognozes
3. Prognozes izveidošana pāris minūšu laikā
4. Precīzas esošo un jauno produktu izmaksas
5. Dati uzticami un laicīgi pasniegti



bugaboo®

Veikals atseko klientu paradumus

1. Apvieno datus no vairākiem avotiem
2. Analizē klientu iepirkšanās paradumus
3. Piedāvā atbilstošus papildpirkumus
4. Personalizē attiecības ar katru pircēju



coupan
Enjoy Your Days

Vairumtirgotājs prognozē klientu pirkumus un cenu

1. Prognozē klientu pirkumus
2. Analizē produktu reālo pašizmaksu
3. Korelācija ar lojalitātes programmām
4. Attīstīja jaunus cenošanas modeļus
5. Pieņem lēmumus uz objektīviem un izmērāmiem datiem



Benco Dental
We deliver success smile after smile.

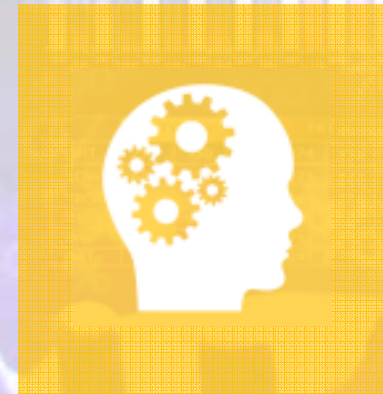
#MadeWithIBMAalytics

IBM Cognos

Datu analītikai būtu jābūt...

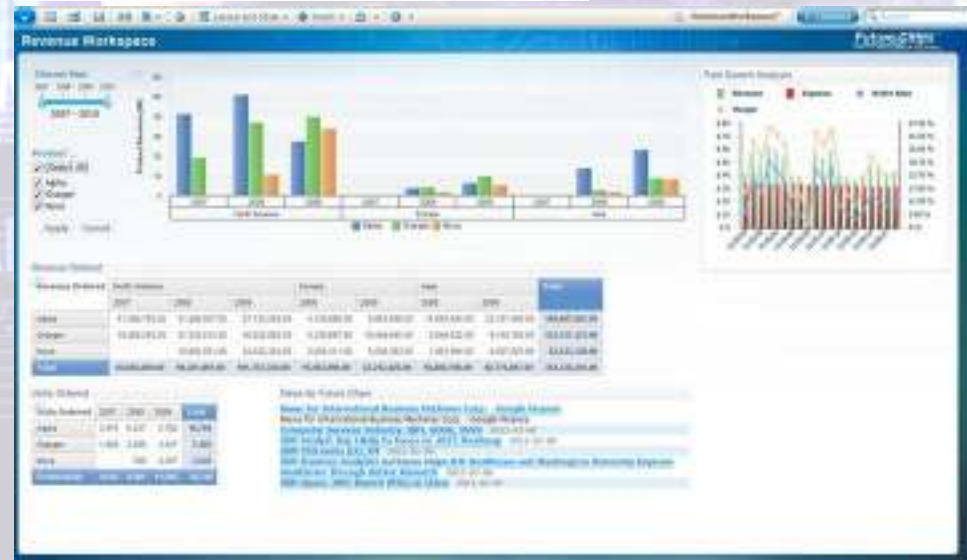
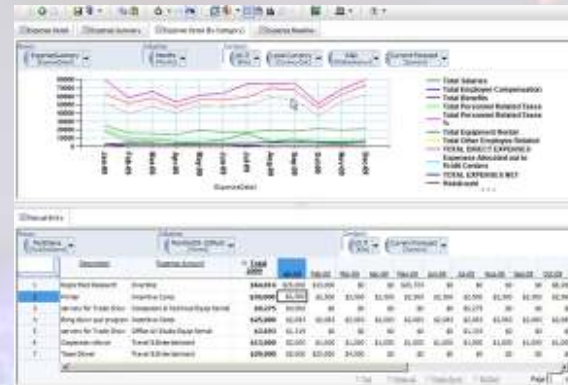
- Viegli lietojama
- Pašapkalpošanās iespējas
- Bagāta ar vizualizācijām
- Strādā ar daudziem datu avotiem
- Viegli administrējama
- Apstrādā un atgriež rezultātu ātri!

...pieejamai lietotājiem



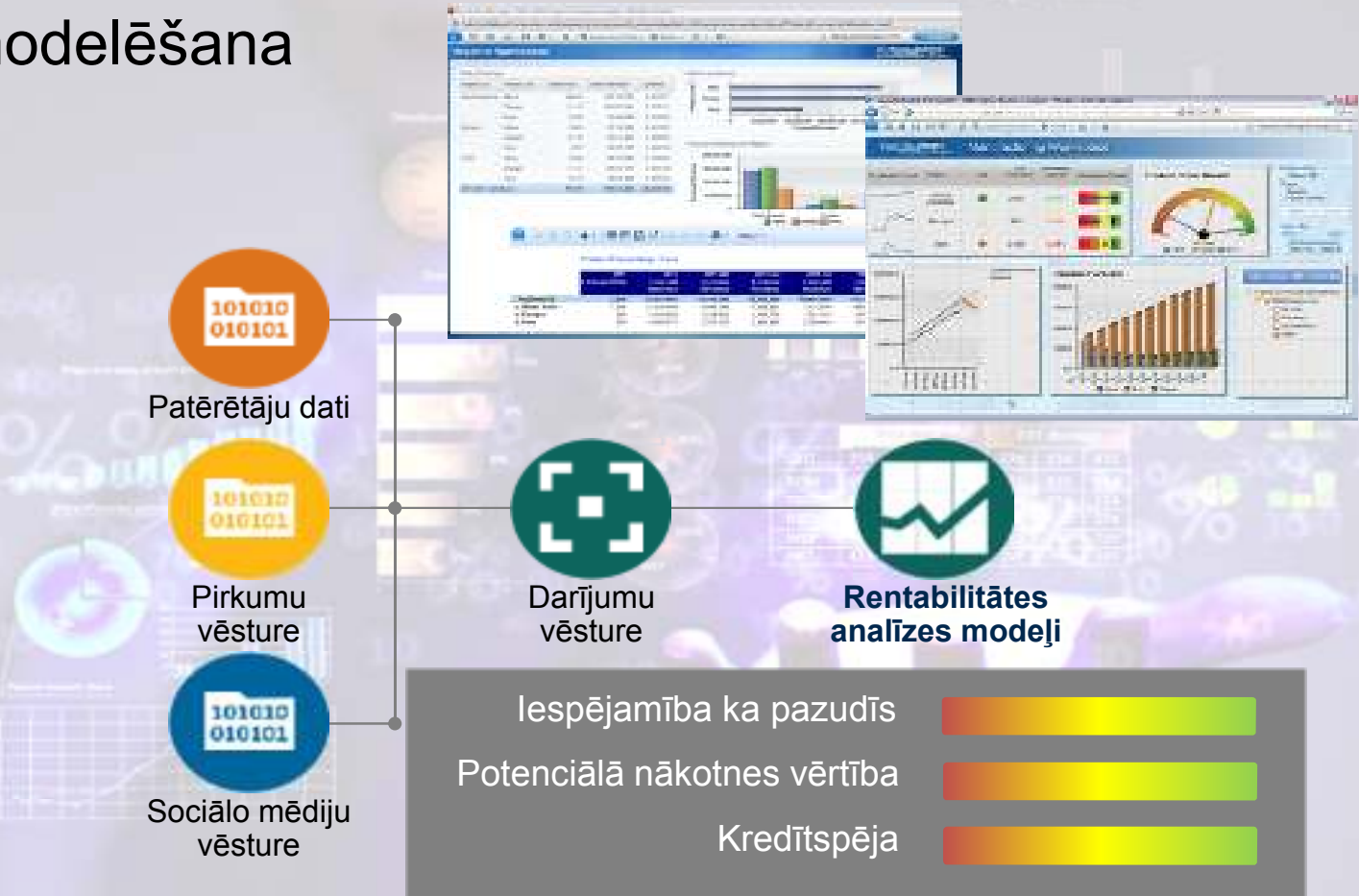
Scenāriju analīze jeb “What If”?

- Rentabilitātes modelēšana
- Detalizēta klientu analīze
- Mārketinga kampaņu analīze
- Pārdošanas prognozes
- Darbaspēka analīze



Produkta rentabilitātes modelēšana

- Modelējam un kvantificējam biznesu
- Analīzes detalizācija iekļaujot organizācijas mazās biznesa struktūras
- Interaktīva iespēja kontrolēt datus un scenārijus
- Tieša sasaiste ar prognozējošu modelēšanu un analīzi



Atbalstām daudzas lietotāju vēlmes produktīvākai iesaistei

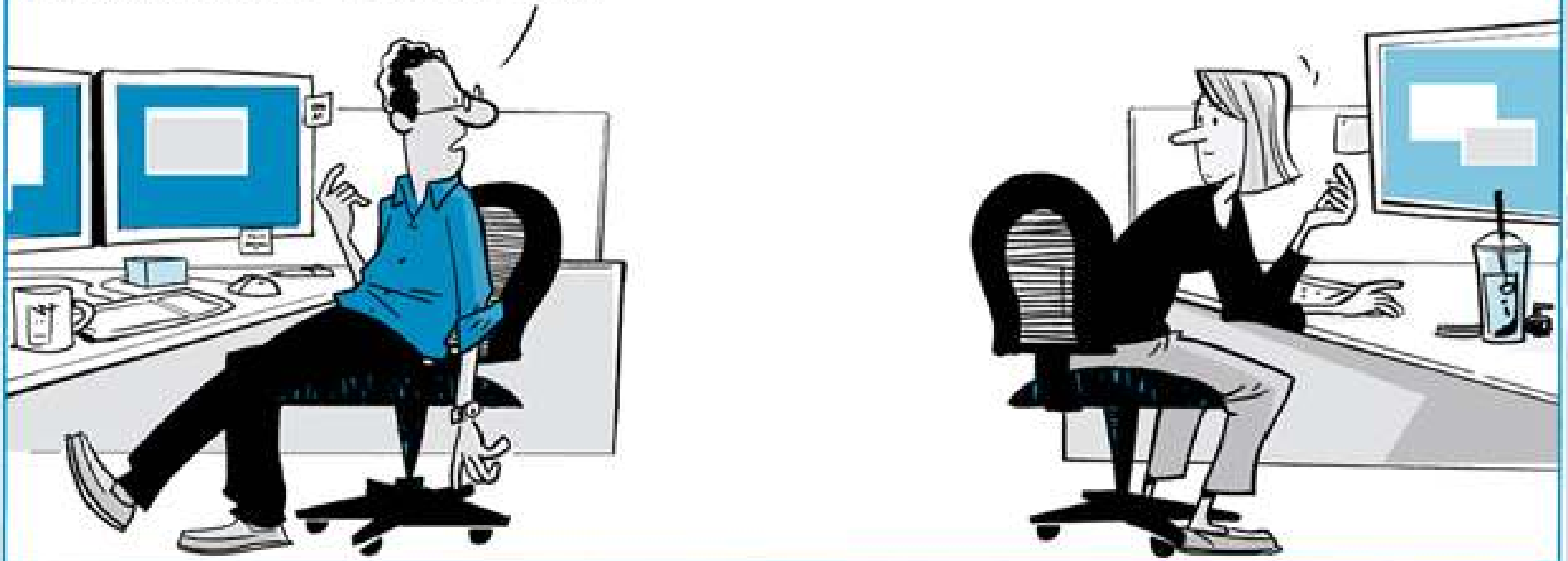
- Web
- Mobile
- Desktop — connected and pack and go
- Microsoft Office integrācija



	Actual	Target	Delta	Target	Forecast	Forecast	Forecast	Forecast
Revenue	350	350	0	350	350	350	350	350
Customer Service	200	200	0	200	200	200	200	200
Product Sales	150	150	0	150	150	150	150	150
Customer	100	100	0	100	100	100	100	100
Product Portfolio	250	250	0	250	250	250	250	250
High Cost	100	100	0	100	100	100	100	100
Customer Service	150	150	0	150	150	150	150	150
Product	100	100	0	100	100	100	100	100

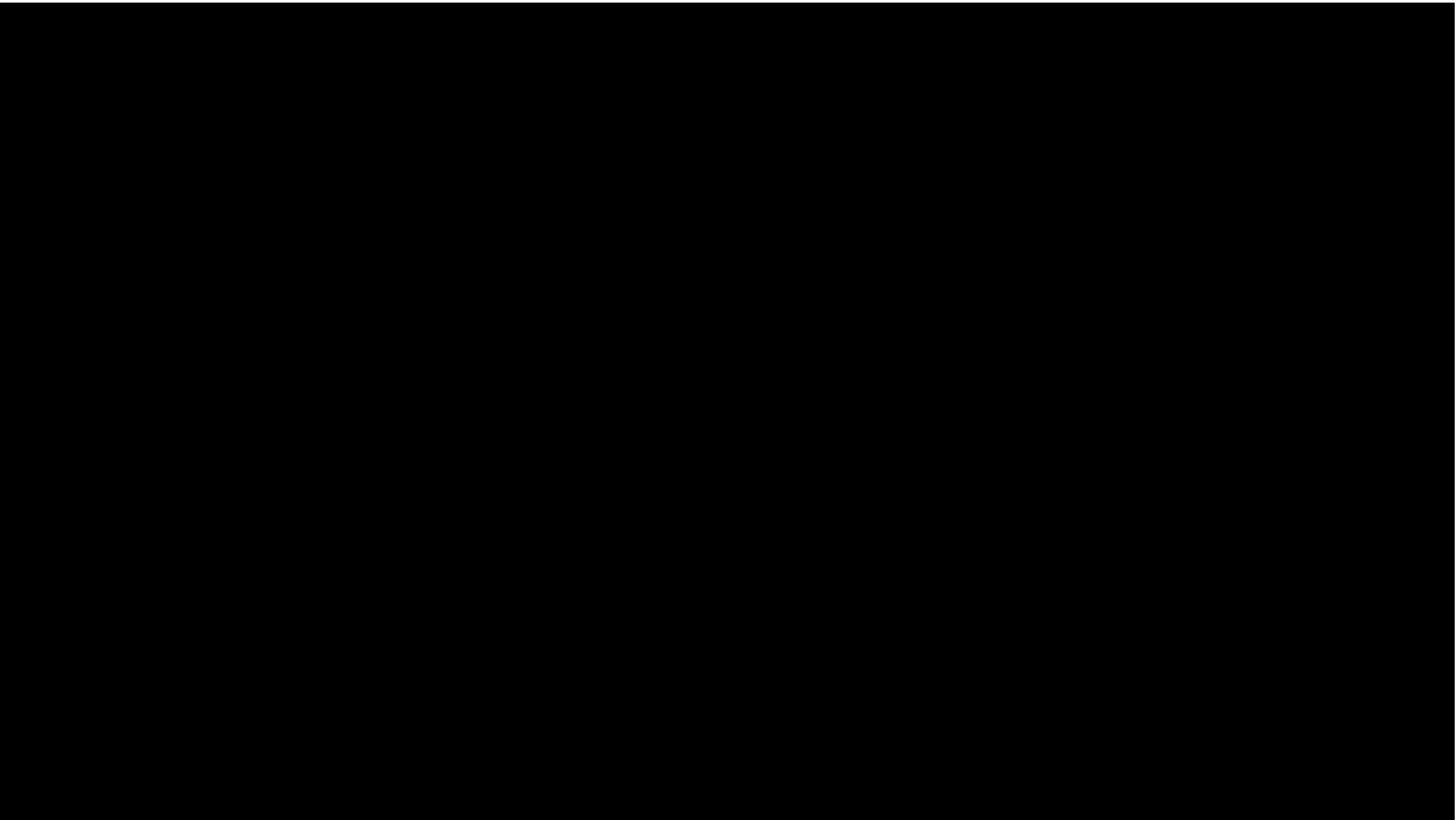


I QUERIED WHICH ACCOUNTS
TO PRIORITIZE AND APPARENTLY
THE ANSWER IS "VLOOKUP#REF!"



Solve your biggest data challenge, accurately.





Jautājumi ?

Paldies

Edijs Tanons

tanons@lv.ibm.com

+371 29197313