

Ennakoivasta tiedosta tietotuotteeksi (dokumentiksi)- dokumentista hyötytiedoksi



- 1. Mikä Business Intelligence**
- 2. Ennakoivan projektin perusteet**
- 3. Vastaanko haasteeseen
Haasteena tulevaisuus**
- 4. Projektin reunoja**
- 5. Haaste jatkuu**

PSD Consulting

asko.horttanainen@kolumbus.fi

Puh. 0400-855657

www.psd.fi

PSD on tiedon ja uuden teknologian konseptointiin, kehittämiseen ja käyttöönottoon erikoistunut yritys

1-20

7-25

20-50

50 ---

Yhteistyömuotoina

Projektipäällikkö / konsulttitoiminta

-IT/BI –projektit ja workshopit

Operatiivinen toiminta ja myynnin integraatio

Markkinamuutosten analysointi; viestintä ja BI

Partner-, asiakas- ja kilpailija-analyysit

Yhteisinä kehitysmuotoina

Konseptien ja Konseptoinnin kehittäminen

Liiketoiminnan kehittäminen

-Teknologian kehitysprojektit

-Konseptin määrittely ja testaus

-Partneritoiminnan ja verkoston suunnittelu

-Myynti ja operatiivinen toiminta

Yritykset, Ministeriöt ja tausta-organisaatiot

Yhteistyömuotoina

-vuokraprojektipäällikkö

-ulkoistettu toiminta osa-alueilla

-benchmarking ja workshopit

Yhteisinä kehitysmuotoina

Konseptoinnin kehittäminen

Teknologiakehitysprojektit

Business Intelligence -konseptit

-Competitive intelligence

-Techn. Intelligence

-Operative integration

Toimintakonseptien kehittäminen

PSD Consulting pyrkii kehittämään asiakkaidensa liiketoimintaa systemaattisen ja liiketoimintaan kohdistuvan tiedon käytön ja projektitoiminnan tehostamisella.

1. Mikä Business Intelligence
Ymmärtämisen tarve, Blind spot

“There is no reason for an individual
to have a computer at home.” (Ken Olsen, Digital Equipment Corporation, 1978)

“The Internet is just a hype.”
(Bill Gates, Microsoft, 1995)

“The worldwide demand for cars will not exceed 1 Million”
Because of the limited numbers of chauffors

(Market forecast by Mercedes Benz, 1900)

“I think there is a world market for about five computers”

(Thomas J. Watson, IBM, 1943)

1. Mikä Business Intelligence (Competitive Intelligence) ?

Business Intelligence can be defined as a **continuous and systematic process** to gain **actionable** information that improves **decision making**. It provides **market foresight and market insight**. (Tyson 1996)

Business Intelligence is a process of **collecting, structuring, analysing and communicating market signals in order to improve** company's competitiveness. It can take place both on strategic and operational levels (Hedin 1997)

Effective CI is a **continuous process** involving the **legal collection** of information, analysis that **doesn't avoid unwelcome conclusions**, and **controlled dissemination of actionable intelligence to decision makers**. (SCIP)

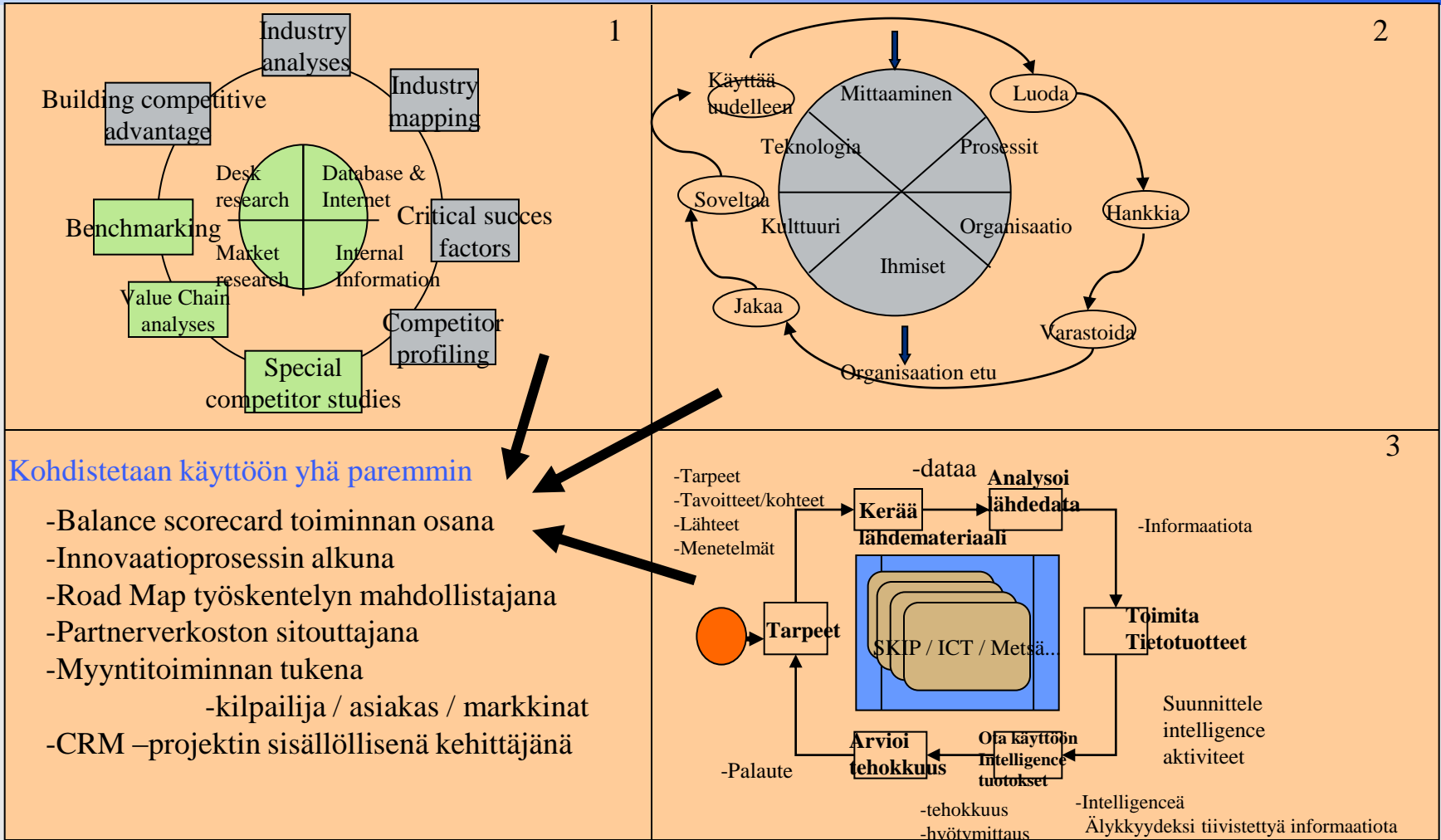
1. Business Intelligence ja tietotuotteet

BI –toiminnan tuloksena on paremmin liiketoimintaa tukevia päätöksiä, organisaation oikein kohdistuvaa mielekästä toimintaa sekä tietotyöläisten tuottavampaa, tehostunutta, toimintaa. Tavoitteena on tiedon tuotteistaminen yrityksen toiminnan tueksi. Tietotuotteita hallitaan BI-tuoteportfoliolla.

Tietotuote on systemaattisen ja viestittyjen BI –aktiviteettien organisaation tarpeeseen perustuva tuotos. BI –tuotteen lähteet, sisältö, muoto, viestintäväline ja toistuvuus on määritelty. Joku siitä vastaa ja joku sitä kehittää.

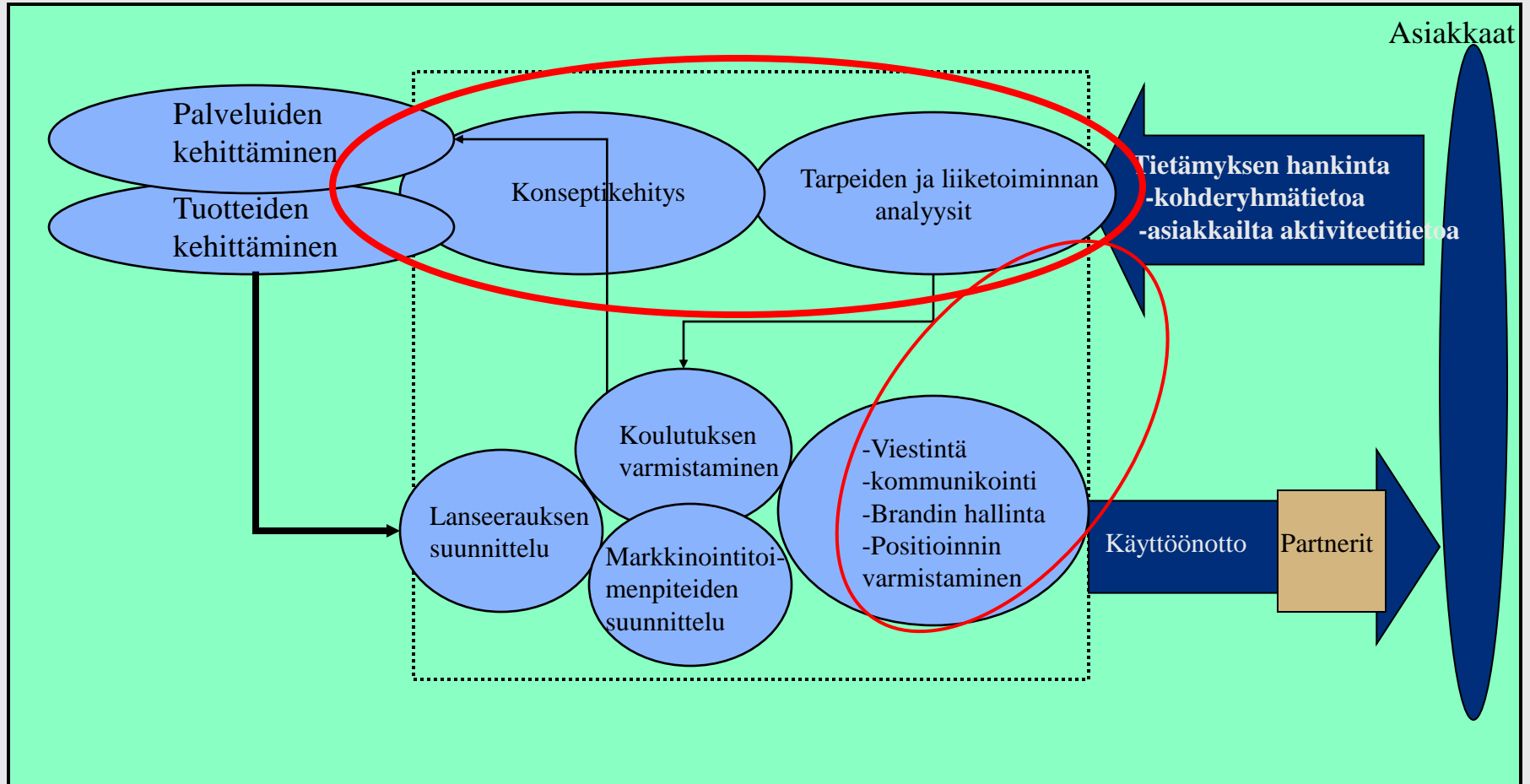
Tietotuotteet syntyvät BI-toiminnan määriteltyjen aliprosessien tuotoksina.

1. Business Intelligence –sykli eri käyttäjien silmin



2. Vastaanko haasteeseen

Tulevaisuuden tarpeiden ymmärryksen lisääminen tavoitteena



2. Ennakoivan projektin perusteet

Heikko signaali ja ennakointi

Heikko signaali 1. weak signal (PSD Consulting)

Heikko signaali on merkki siitä, että jotain merkittävää voi tapahtua tai on juuri tapahtumassa, johtuen heikon signaalin vahvistumisesta l. kerääntymisestä me sitten päätelemme ja toteutamme jonkun suuntaisia aktiviteetteja.

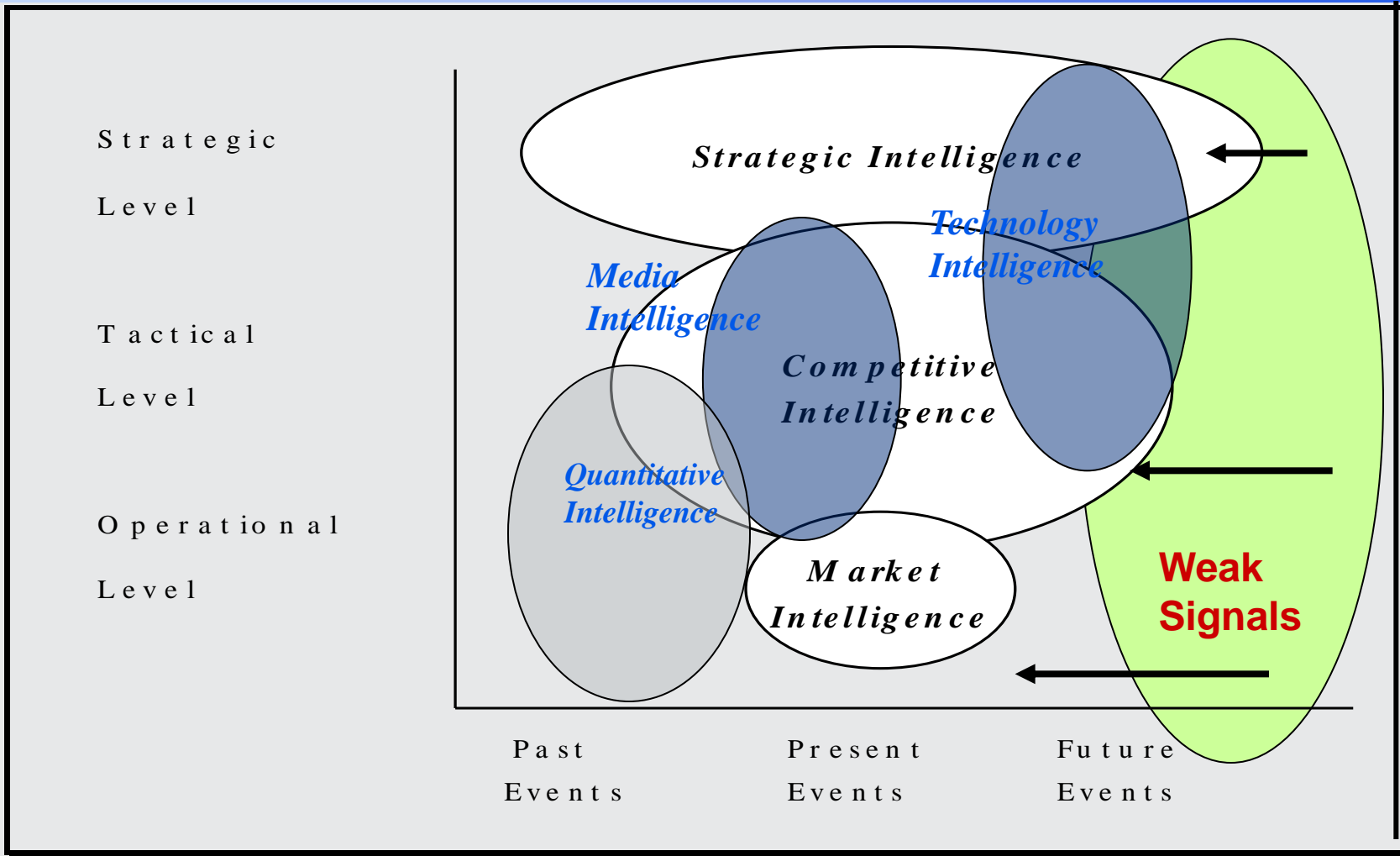
Esim. Ruotsi tarjoaa laajakaistaliittynän jokaiseen talouteen valtion tuella. Jos siis laajakaistakäyttäjien määrä on merkittävä ja juuri merkittävästi kasvanut johtaa se enemmän tietoliikennesresursseja käyttävien monipuolisten palveluiden kasvuun. Tricker(heräte) voi olla esim. että 55 % teleliikenteestä on laajakaistakäyttöä joka indikoi myös merkittävää kasvua tulevaisuuden sovellustarjonnalle jotka sisältävät multimediaa sekä sitä kautta nostavat multimediakelpoisten tietokoneiden määrää. (miksi ei myös digitv:n määrää)

Ennakointi

Ennakoimme tulevaa. Ennakoinnilla pyritään havaitsemaan, luomaan ja myös ohjaamaan laajempia toimialueita ja toimintokokonaisuuksia (Suomenkin tasolla) oikeaksi uskomaamme suuntaan.

Ennakointi tulisi tapahtua informaation keräämisen, suodattamisen ja analysoinnin avulla. Toiminta on yhdistelmä systemaattisuutta, lähteiden laajuutta, prosessin ymmärrystä, ennakoinnin asiantuntemusta sekä alueensa asiantuntijaverkoston ymmärryksen yhteen keräämistä.

BI –aktiviteettialueet markkinoilla



Source: McGonagle & Vella 1996,
Developed by PSD Consulting 2005

*In a case you need more in-depth information
concerning business and business intelligence
development, please send a request
To asko.horttanainen@psd.fi*