

Fem gode råd Sådan finder du potentialet i data

Datadrevet forretningsudvikling i øjenhøjde. Hvad skal du overveje? Hvordan kommer du i gang?

Potentialet i data

Stort set alle industrier er i transformation. Øget globalisering, nye teknologier og anderledes, konkurrencedygtige forretningsmodeller er med til at ændre det verdensbillede, som virksomheder oprindeligt er født ind i. De nye teknologier og de mange datakilder bringer virksomheder ind i fremtiden, og derfor taler alle om, hvordan de bedst muligt kan udnytte Big Data.

Datadrevet forretningsudvikling kan sikre en differentiering i et øget konkurrencemæssigt marked. Derfor bør alle virksomheder tænke data ind som et naturligt element i deres fremtidige strategi og forretningsudvikling. Resultatet er et solidt fundament for forretningen i fremtiden.

Fra effektivisering til innovation

Traditionelt har virksomheder gennem business intelligence anvendt data til øget indsigt i forretningen, kunderne og markedet. Ved at udnytte nye datakilder og datatyper kan denne indsigt øges markant.

Derfor kan data anvendes til meget mere end at styrke beslutningsgrundlaget. Data kan udvikle hele din forretning.

Data, som indsamles via fx applikationer, websites, sociale medier, sensorer og eksterne kilder skaber helt nye muligheder for lave analyser og indhente viden, der ikke har været mulige at få fat i tidligere.

Derudover kan datadrevet forretningsudvikling styrke din innovationskraft til at skabe nye eller forbedrede produkter og datadrevne services, der knytter kunderne tættere til dig. Dermed får du mulighed for at servicere dem endnu bedre.

Udfordringer på vejen

Måske overvejer du stadig, om datadrevet forretningsudvikling er vejen at gå for din virksomhed? Måske har du truffet beslutning om at finde potentialet i data? Uanset hvor du er i processen, kan vi hjælpe dig videre.

Det er svært at vide, hvad værdien er af datadrevetforretningsudvikling, før du starter. Især for virksomheder, der ikke har data som ryggraden i forretningen. Men det er på ingen måde en stor økonomisk investering. Med nye teknologiske muligheder kommer du hurtigt i gang for færrest mulige omkostninger.

Den største udfordring er uden tvivl at sikre kompetencer og internt fokus på datadrevet forretningsudvikling:

- Alle i virksomheden skal ændre holdning til at slippe data løs i organisationen og demokratisere innovations- og beslutningskraften
- Forretningen har behov for hurtig dataunderstøttelse, og det kræver høj agilitet og dygtige kompetencer, der forstår at kombinere data med forretning
- Derudover skal man holde sig for øje, at uanset hvor mange datakilder, man har adgang til, skaber data kun værdi, når de sættes i en værdifuld kontekst og anvendes til at underbygge en indsigt eller iagttagelse.

Har du modet til at satse på datadrevet forretningsudvikling? Eller modet til at lade være?

Fem gode råd – til dig der overvejer datadrevet forretningsudvikling

1. Værdiskabende data er vigtigere end big data.

Dermed mener vi, at det ikke er så vigtigt, hvor mange data, du har, men hvilken slags du inddrager i dine analyser. Det vigtige er, at du tager udgangspunkt i netop de data, der skaber værdi i forhold til at udvikle forretningen – egne såvel som eksterne data.

2. Data skal være ryggraden i din virksomhed.

Hvis datadrevet forretningsudvikling er din virksomheds fremadrettede strategi, så skal data være en integreret del af dine produkter eller dine services.

3. Eksperimenter med data og søg potentialet i data.

Hvor ligger potentialet i forhold til det, du leverer til kunderne? Hvilke produkter/services kan du levere, som vil skabe endnu mere værdi for kunderne?

4. Vær villig til at slippe data løs i organisationen.

Det kræver en anden kultur at bygge forretningen op om data, lade flere medarbejdere tilgå data og – i sidste ende - demokratisere innovations- og beslutningskraften. Men det er den måde, man udløser potentialet.

5. Kom hurtigt i gang og få hurtig læring.

Drop langtidspanlægning – for det vigtige er at komme i gang, begå nogle fejl, få hurtig læring – og find netop den retning, din virksomhed skal gå. Svaret er ikke nødvendigvis givet på forhånd. Du skal turde kigge dybere ned i de data, du har – og dem, du kan skaffe andre steder fra. Så er du i gang.



Fem gode råd – til dig, der ønsker datadrevet forretningsudvikling

1. Vælg en **eksperimenterende tilgang** til datadrevet forretningsudvikling uden at smide gammel læring fra fx data warehouse og business intelligence væk. Kom i gang, begå fejl og få hurtigt lagt en retning for, hvilken vej din virksomhed skal. Kig dybere ned i de data, du har – og dem, du kan skaffe andre steder fra. Så er du i gang.
2. **Hold dig til realiteterne** og den indsigt, du har i forretningen. Det er ekstremt vigtigt at koble data med den indsigt, du allerede har i forretningen. Data underbygger en indsigt, som du skal undersøge nærmere.
3. Tænk data ind i **nye produkter og services**. Det understøtter den innovative proces omkring hvilket potentiale, der kan ligge i data. Fokuser ikke kun på de data du har, men i lige så høj grad på de data, du gerne vil have.
4. Tænk **sikkerhed, governance og struktur** ind fra start. Få styr på fundamentale processer fra dag ét, så du kommer trygt fra land.
5. Tegn et **roadmap** for det, du lærer undervejs, og hvordan du med nye tiltag kan udvikle din virksomhed fremadrettet. Det er vigtigt at have en retning – også selvom den kan ændre sig fra dag til dag.

Vidste du, at Deloitte Analytics hvert år uddeler en Big Data Award til en dansk virksomhed, der viser stor vilje og mod til at eksperimentere med big data? Målet er at kaste lys på forretningspotentialet i data og inspirere flere danske virksomheder til at anvende data til forretningsudvikling og ikke kun effektivisering.

Hvad kan Deloitte hjælpe dig med?

Deloitte er din uafhængige rådgiver inden for datadrevet forretningsudvikling. Vi kan hjælpe dig fra start til slut – uanset hvor du er i processen. Vi hjælper dig med både strategi og implementering, så du hurtigt og effektivt kan få indsigt og søge potentialet i data. Faktisk kan vi vise dig konkret hvordan.

Danmark er nemlig som noget unikt på Deloitte's globale landkort over autoriserede Greenhouse labs. Det betyder, at vi har et væksthuse til vores kunder, hvor vi viser dem, hvordan netop deres data kan rumme forretningsmuligheder og hvad der skal til for at udløse potentialet. Kunderne kan medbringe egne data under armen eller sende dem til os på forhånd.

Deloitte Greenhouse er baseret på en ultrastærk dataplatform og en intuitiv tilgang til avanceret dataanalyse. Både store koncerners og mindre virksomheders analyticsstrategier bliver udviklet i Greenhouse – vi glæder os til at byde dig velkommen.

Vil du vide mere om datadrevet forretningsudvikling?



Michael Winther

Senior Manager

Tlf: 51 39 30 56

Mail: mwinther@deloitte.dk