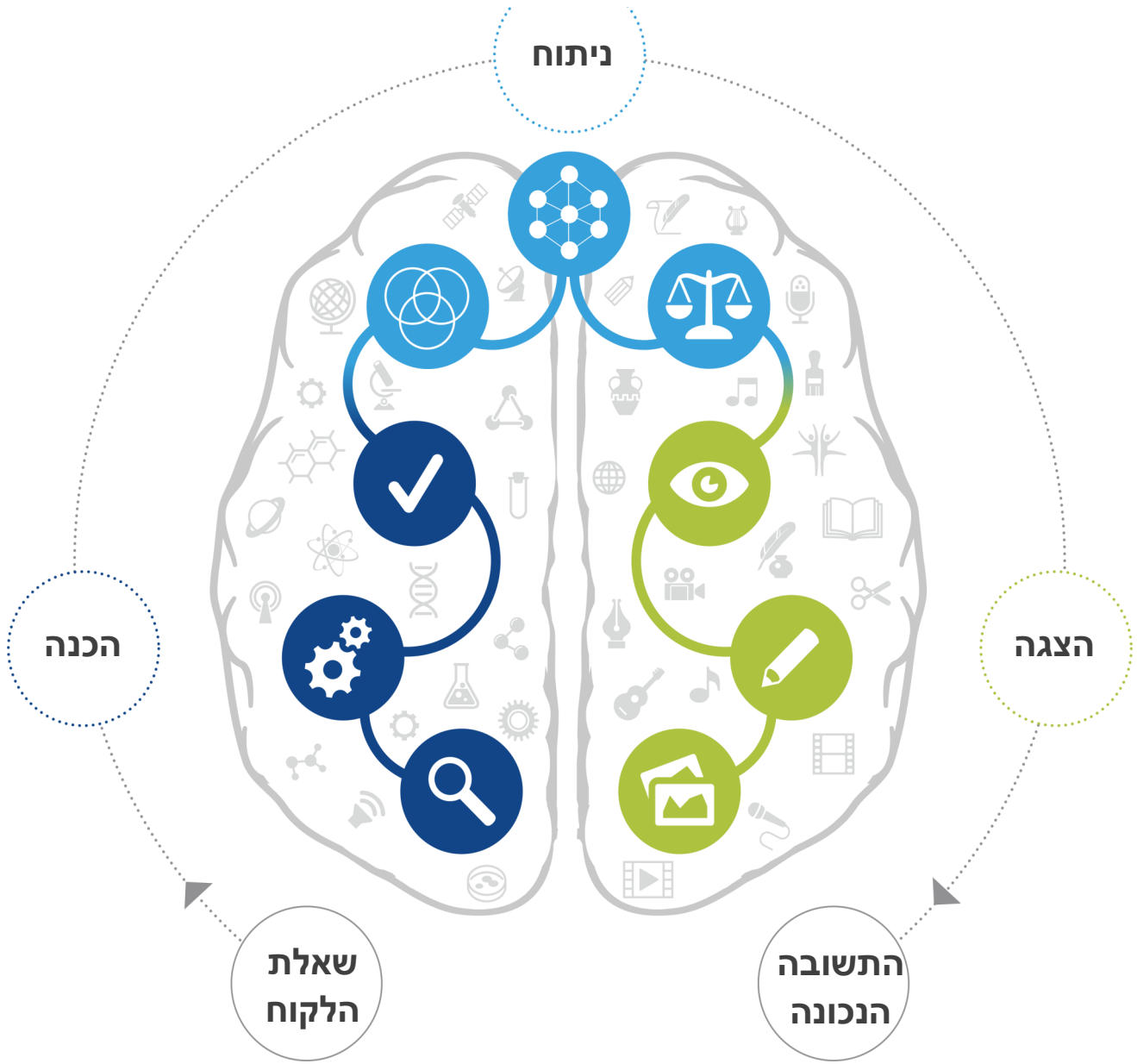


WHERE LEFT BRAIN MEETS RIGHT!



הפוך את התובנות הללו לתובנות בעלות ערך עסקי: מרבית הכלים האנליטיים מספקים תובנות כלליות העולות מהנתונים, אבל, לא כל התובנות הללו שימושיות באותה המידה ללקוח. סגן ודרג את התובנות הללו בכדי למקסם את התועלת שלהם ללקוח.



שיטת ניתוח ובחירת משתנים: התחל בלמצוא אילו משתנים הם הסבירים ביותר לספק את התובנות המשמעותיות ביותר. לאחר מכן, קבע אילו שיטות ניתוח ואלגוריתמים יכולים לספק מענה לשאלת העסקית של הלקוח באמצעות הנתונים שברשותך.



זיהוי ואיסוף מידע: הפוך את השאלות העסקיות של הלקוח לסדרה של שאלות אנליטיות. השתמש בשאלות הללו כדי לקבוע אילו נתונים לאסוף ובאילו שיטות ניתוח להשתמש בכדי להשיג את המטרה. לאחר מכן, שוחח עם גורמים נוספים בחברה כדי לזהות את מקורות המידע בחברה ואך ניתן לקבל אליהם גישה.



תכנן ובצע יוזאליזציה של התובנות: צור יוזאליזציה של התובנות שהושגו. יוזאליזציה טובה היא כזו שהבנתה אינטואיטיבית ומשפרת את היכולת של הלקוח לאמץ את המידע ולהעריך את השיפור.



הפעלת מודלים אנליטיים: הפעל את האלגוריתמים הנבחרים. לעיתים, שיטה אחת יכולה להניב את התוצאות הטובות ביותר. לחילופין, שילוב של מספר שיטות שונות יכול להניב תוצאות מדויקות יותר: $2 < 1+1$



ניקוי הנתונים, חיבורם והעשרתם: דאג להסיר נתונים שגויים או להחליפם עם נתונים נכונים ומהימנים. אחד טבלאות שונות, כאלו עם נושאים שונים או ממחלקות שונות כדי להעשיר את מלאי הנתונים. כך תוכל להעלות את יכולתך למציאת תובנות מעמיקות בשלב הניתוח.



הצג את התוצאות הסופיות: הצג את התובנות שעולות כתוצאה מתהליך הניתוח ויעץ בנוגע לאסטרטגיה העונה על השאלות העסקיות של הלקוח. הסבר כיצד הצוות הגיע למסקנותיו ודון בהשלכות ובמימושים להמשך.



בחן את התוצאות: משו/מעקב מתמשך נדרש על מנת להעריך כיצד האלגוריתמים מתפקדים; כמה התחזיות שנבנו נכונות ומה השיפור שנוצר באמצעות השיטות אנליטיות לעומת שיטות קודמות שהיו בשימוש.



אימות הנתונים: וודא כי הנתונים שבידך נכונים, מהימנים ושימושיים. יוזאליזציה נכונה של הנתונים מאפשרת בדיקה של פוזרורים חריגים או נתונים חריגים.

