



TU JEST TWÓJ BIZNES.



BIG DATA STUDIO

Usługi analityczne klasy BigData dla e-commerce

DLACZEGO?

- WZROST SPRZEDAŻY
- ZWIĘKSZENIE LIFE TIME VALUE
- POPRAWA EFEKTYWNOŚCI STRATEGII RABATOWANIA
- WZROST CROSSSELLU I UPSELLU
- OPTYMALIZACJA PORTFOLIO PRODUKTÓW
- WERYFIKACJA SKUTECZNOŚCI MARKETING AUTOMATION
- LOJALIZACJA KLIENTÓW
- OPÓŹNIENIE CHURNU



ANALITYKA **BIGDATA**

ZWIĘKSZENIE SPRZEDAŻY

Z POMOCĄ
ANALIZY BIGDATA
OPTYMALIZUJESZ
KANAŁY
DOTARCIA DO
KLIENTA

OPTYMALIZACJA PROCESÓW

POZYSKANE
DANE
POZWALAJĄ
ZAOSZCZĘDZIĆ
CZAS TWOICH
PRACOWNIKÓW

CZYTELNE DANE

ŁATWE TWORZENIE
RAPORTÓW,
STATYSTYK,
PROGNOZ
I WIZUALIZACJI
W KILKA SEKUND

NOWA PERSPEKTYWA

INTEGRACJA Z
DANYMI Z PONAD STU
RÓŻNYCH ŹRÓDEŁ
POZWALA
WYCIĄGNAĆ NOWE
WNIOSKI

JAK TO DZIAŁA?

1. INTEGRACJA DANYCH

M.IN. SKLEP,
SYSTEMY
KOMUNIKACJI
MARKETINGOWEJ,
GOOGLE
ANALYTICS

2. STWORZENIE DASHBOARDÓW

WIDOKI
PRZEDSTAWIAJĄ
NAJWAŻNIEJSZE
DANE
POTRZEBNE
DO ANALIZY

3. INDYWIDUALNE WIZUALIZACJE

DZIĘKI TEMU
ROZWIĄZANIU
OTRZYMUJESZ
PEŁNĄ
ODPOWIEDŹ NA
ZADANY PROBLEM

4. DOSTĘP DO DANYCH

PREZENTOWANY
W INTUICYJNYM
MODULE WRAZ
Z MOŻLIWOŚCIĄ
ZRÓŻNICOWANEGO
DOSTĘPU

JAK TO DZIAŁA?

1. INTEGRACJA DANYCH

M.IN. SKLEP,
SYSTEMY
KOMUNIKACJI
MARKETINGOWEJ,
GOOGLE
ANALYTICS

2. STWORZENIE DASHBOARDÓW

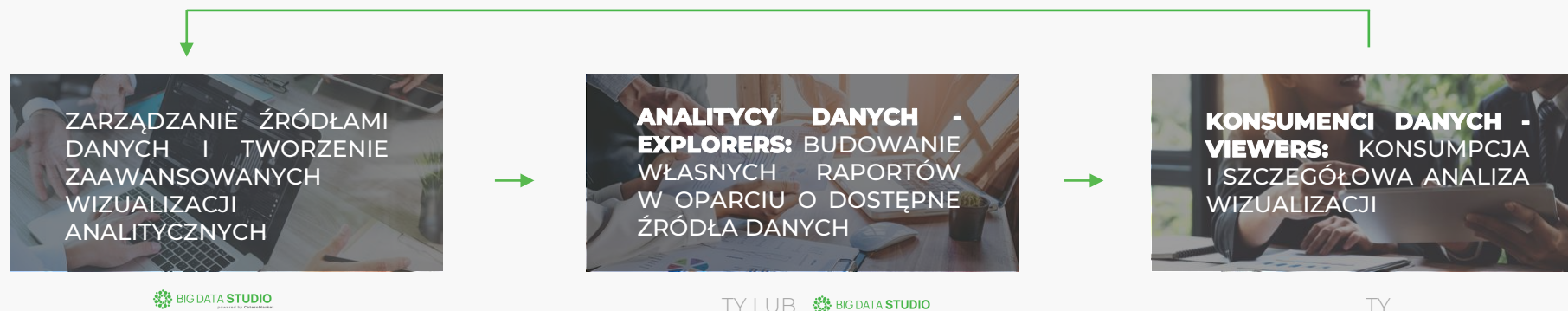
WIDOKI
PRZEDSTAWIAJĄ
NAJWAŻNIEJSZE
DANE
POTRZEBNE
DO ANALIZY

3. INDYWIDUALNE WIZUALIZACJE

DZIĘKI TEMU
ROZWIĄZANIU
OTRZYMUJESZ
PEŁNĄ
ODPOWIEDŹ NA
ZADANY PROBLEM

4. DOSTĘP DO DANYCH

PREZENTOWANY
W INTUICYJNYM
MODULE WRAZ
Z MOŻLIWOŚCIĄ
ZRÓŻNICOWANEGO
DOSTĘPU



ARCHITEKTURA USŁUGI **BIG DATA STUDIO**

ŹRÓDŁA DANYCH

- DANE SPRZEDAŻOWE
- DANE O EVENTACH MARKETINGOWYCH
- GOOGLE ANALITYCS
- GOOGLE ADS
- SALES MANAGO
- FACEBOOK
- REKLAMACJE I DANE BOK
- ANKIETY SATYSFAKCJI

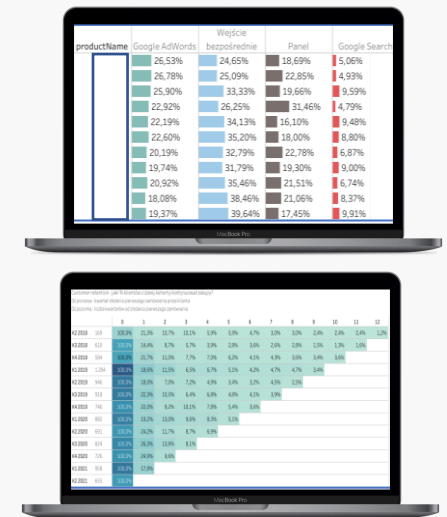
HURTOWNIA DANYCH



ANALIZA



DASHBOARDY



ZARZĄDZANIE OPARTE NA DANYCH

WDROŻENIE **BIG DATA STUDIO**

ETAP 1 – INTEGRACJA DANYCH

1.

**IDENTYFIKACJA
ŹRÓDEŁ
DANYCH**

2.

**INTEGRACJA
Z HURTOWNIĄ
DANYCH**

3.

**PODŁĄCZENIE
KONEKTORÓW
TABLEAU**

4.

**SKONFIGUROWANIE
LICENCJI
UŻYTKOWNIKÓW**

WDROŻENIE **BIG DATA STUDIO**

ETAP 1 – INTEGRACJA DANYCH

- 1.** IDENTYFIKACJA ŹRÓDEŁ DANYCH
- 2.** INTEGRACJA Z HURTOWNIĄ DANYCH
- 3.** PODŁĄCZENIE KONEKTORÓW TABLEAU
- 4.** SKONFIGUROWANIE LICENCJI UŻYTKOWNIKÓW

ETAP 2 – WIZUALIZACJA DANYCH

- 1.** WARSZTAT POTRZEB BIZNESOWYCH
- 2.** KONSTRUKCJA PODSTAWOWYCH DASHBOARDÓW ANALITYCZNYCH
- 3.** KONSTRUKCJA DEDYKOWANYCH DASHBOARDÓW ANALITYCZNYCH
- 4.** SZKOLENIE UŻYTKOWNIKÓW I ODBIÓR DASHBOARDÓW

INWESTYCJA.

A. WDROŻENIE USŁUG ANALITYCZNYCH BIG DATA STUDIO

INTEGRACJA DANYCH

- PRZYGOTOWANIE DO POŁĄCZENIA Z EKOSYSTEMEM ŹRÓDEŁ DANYCH ORGANIZACJI
- INSTALACJA HURTOWNI DANYCH POPRZEZ ROZWIĄZANIE TYPU GOOGLE BIGQUERY LUB W PROCESIE ETL (EKSTRAKCJI, TRANSFORMACJI I ŁADOWANIA)
- ZRÓŻNICOWANE POZIOMY INTEGRACJI W ZALEŻNOSCI OD ILOŚCI ŹRÓDEŁ ZEWNĘTRZYCH

WIZUALIZACJA DANYCH

- OPRACOWANIE KLUCZOWYCH WIZUALIZACJI WSPIERAJĄCYCH TRWAJĄCE PROCESY I POTRZEBY
- PODSTAWOWE DASHBORDY STWORZONE PRZY WSPÓŁPRACY Z KLIENTEM

INWESTYCJA.

B. UŻYTKOWANIE USŁUG ANALITYCZNYCH BIG DATA STUDIO

ABONAMENT

- OPŁATY LICENCYJNE, SERWIS WIZUALIZACJI, UTRZYMANIE INTEGRACJI ŹRÓDEŁ DANYCH, OPIEKA ANALITYKA
- 2 LICENCJE DLA UŻYTKOWNIKÓW PO STRONIE KLIENTA

ANALIZY AD HOC

- ANALIZA DEDYKOWANA W ODPOWIEDZI NA ZGŁOSZONY PROBLEM
- PRZYGOTOWANIE DEDYKOWANEGO DASHBOARDU ANALITYCZNEGO

AI - NOWY WYMIAR INTELIGENCJI

REALIZUJEMY PROJEKTY POLEGAJĄCE NA **OPTYMALIZACJI DZIAŁAŃ KOMUNIKACYJNYCH I PROMOCYJNYCH** W OPARCIU O ALGORYTMY MASZYNOWEGO UCZENIA SIĘ (SZTUCZNA INTELIGENCJA, AI) W MODELU MIKROTARGETOWANIA CZYLI ŚCISŁEGO DOPASOWANIA DANEGO DZIAŁANIA DO KONKRETNIEGO KLIENTA:



PROBLEM

KLIENT ZGŁASZA KONKRETNY PROBLEM/CEL, NP. ZWIĘKSZYĆ WARTOŚĆ KOSZYKA, ZWIĘKSZYĆ LICZBĘ PRODUKTÓW W KOSZYKU, ZWIĘKSZYĆ LOJALIZACJĘ LUB OPÓŹNIĆ CHURN



ROZWIĄZANIE

W OPARCIU O DANE KLIENTA ALGORYTM SZTUCZNEJ INTELIGENCJI TESTUJE I DOBIERA DLA DANEGO KLIENTA NAJLEPSZE DZIAŁANIA



EFEKT

REDUKCJA BŁĘDÓW OPARTYCH NA INTUICJI WYNIKAJĄCYCH Z OPARCIA SIĘ NA INTUICJI, BRAKU TESTÓW A/B, ORAZ PODEJMOWANIU DECYZJI TAKTYCZNYCH W OPARCIU O ZBYT MAŁĄ ILOŚĆ PRZESŁANEK.

CASE STUDY – FITNESS CATERING

UP-SELL I ANTI-CHURN



POTRZEBA WYDŁUŻENIA ŚREDNIEJ DŁUGOŚCI ZAMÓWIENIA PRZY PRODUKTACH SUBSKRYPCYJNYCH



WDROŻENIE NOWEJ POLITYKI RABATOWEJ + USPRAWNIE NIE DZIAŁAŃ ZAPOBIEGAJĄCYCH REZYGNACJI (ANTI-CHURN)



+14% Y/Y

WZROST DŁUGOŚCI ZAMÓWIENIA W DNIACH

OPTYMALIZACJA PRACY BOK



SPADEK SPRZEDAŻY DROGĄ TELEFONICZNĄ ORAZ BRAK SYSTEMU MOTYWACYJNEGO DLA BOK

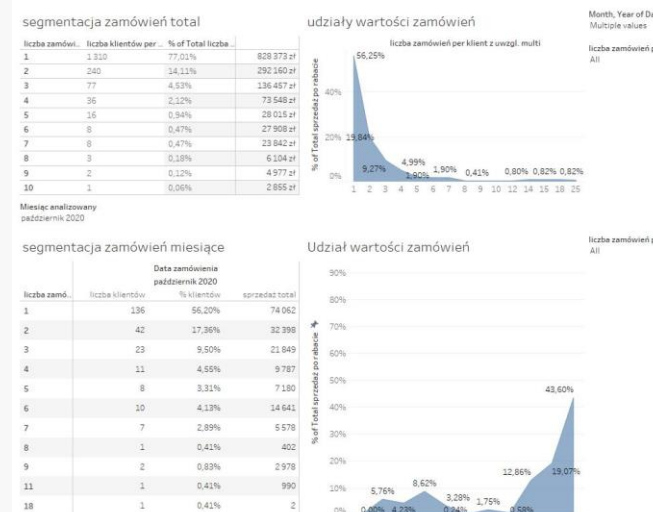
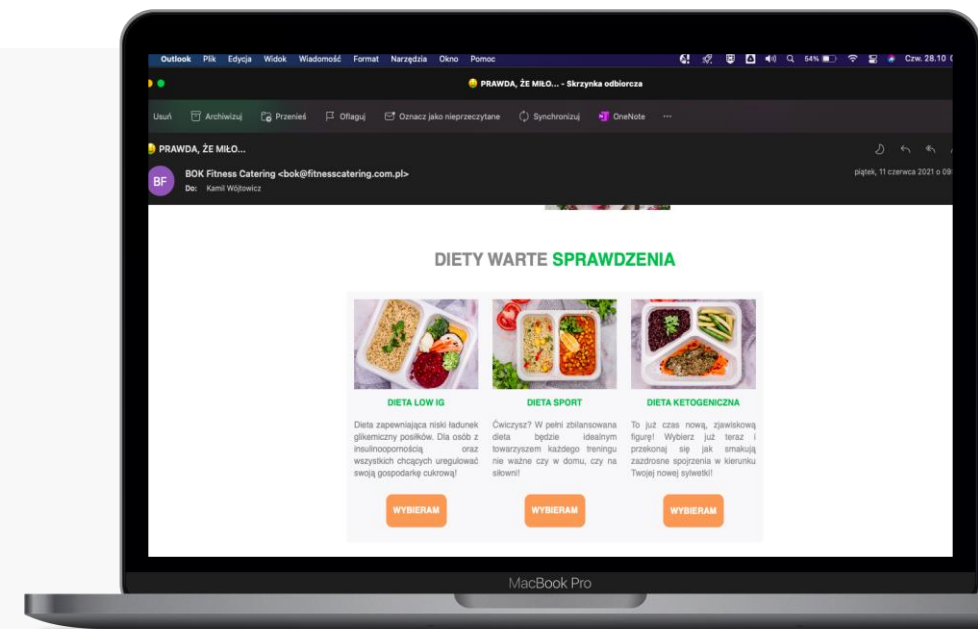


WDROŻENIE SYSTEMU ROZLICZEŃ W OPARCIU O EFEKTYWNOŚĆ PRACOWNIKÓW BOK



+12% M/M

WZROST SPRZEDAŻY KANAŁEM BOK



CASE STUDY – FITNESS CATERING

OPTIMALIZACJA DZIAŁAŃ MARKETINGOWYCH



PROBLEM AGRESYWNEJ POLITYKI
CENOWEJ KONKURENCJI



DEKOMPOZYCJA PREZENTACJI
CEN SKŁADOWYCH USŁUGI
CATERINGOWEJ



+6% M/M

WZROST SPRZEDAŻY
INKREMENTALNEJ



POTRZEBA OPTIMALIZACJI
REKOMENDOWANIA
PRODUKTÓW W OPARCIU
O SEZONOWOŚĆ I DEMOGRAFIĘ

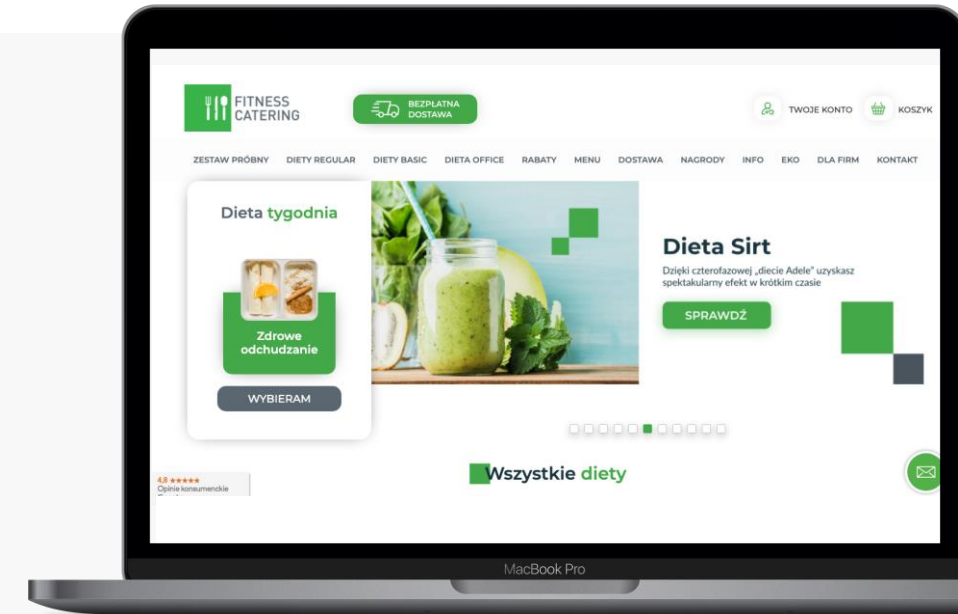


WDROŻENIE NOWEGO SYSTEMU
WYSYŁKI PRODUKTÓW
REKOMENDOWANYCH
NA PLATFORMIE MARKETING
AUTOMATION



+32% Y/Y

WZROST KLIKALNOŚCI E-MAILI
MODUŁU „REKOMENDACJE”



Współczynniki	Grupa	Przel	Współczynniki	Współczynniki
Multiple values	Multiple values	person_periode	Tax	Newsletter email?
L: Fichka value				
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9				
K2 2018 18	9 789	9 304	9 841	9 887
K2 2018 19	8 229	8 240	8 426	8 514
K1 2019 121	8 872	7 823	8 933	8 901
K2 2019 104	8 899	7 808	8 262	8 979
K3 2019 124	8 123	7 055	8 030	8 004
K4 2019 91	8 649	7 887	8 007	8 002
K1 2020 123	8 440	7 797	8 814	8 719
K2 2020 88	8 426	7 488	8 362	8 147
K3 2020 131	8 138	8 758	8 931	10 709
K4 2020 84	8 688	7 842	8 396	8 988
K1 2021 139	8 947	7 614	8 094	
K2 2021 104	8 293	7 542	8 094	
K3 2021 91	4 076			



CASE STUDY – FITNESS CATERING

OPTIMALIZACJA PRODUKCJI



ZBYT DUŻA LICZBA
DOSTĘPNYCH POZIOMÓW
KALORYCZNOŚCI DIET



ANALIZA I ELIMINACJA NAJMNIJ
POPULARNYCH KALORYCZNOŚCI
W POSZCZEGÓLNYCH DIETACH



-4,5% M/M

SPADEK LICZBY ROBOCZOGODZIN
PRODUKCYJNYCH (PAKOWANIE)





DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ.