



中国国际大数据大会
China International Big Data Summit

资料汇编

(仅供内部交流，请勿外传)



从数据挖掘商业洞察力

上海华夏邓白氏商业信息咨询有限公司
咨询与产品开发部总监 Steven Liang
2014.7.24



数据挖掘与分析的威力

直邮广告结果比较

	传统方法	借助模型	
目标对象数	10K	1K	目标对象得到优化
单位成本(\$1)	\$1	\$1	
反馈数	10	5	
反馈率	0.1%	0.5%	反馈率提升
新增销售 (\$1K /人)	\$10K	\$5K	
总成本	\$10K	\$1K	成本降低并且 利润增加
广告利润	\$0	\$4K	

提高预测的准确性可以使公司的盈利能力发生巨大变化

比较坏账损失/核销（举例）

有未结余额的账户个数	25000
拖欠120天以上的数量	1250
每个账户的平均余额	\$10K
损失风险近似值	\$12.5M

采取的行动：对风险级别=4的账户（客户）采取强有力的收款行动

有针对性的优化子集

	旧预测分数	新预测分数
在得分最差的10%中（风险级别为4）通过模型发现的失败企业的百分比	43%	58%
优先账户的数量	537 (1250 x 43%)	725 (1250 x 58%)

发现率更高

损失减少

通过新的分数发现潜在的注销账户多了188个，将风险减少了约190万美元

今天的企业需迎接全球化、激烈竞争、及技术上复杂的环境所带来的挑战



通过筛选海量数据而获得可付诸行动的深刻见解



持续的不确定性迫使企业以更少的成本做更多的事情



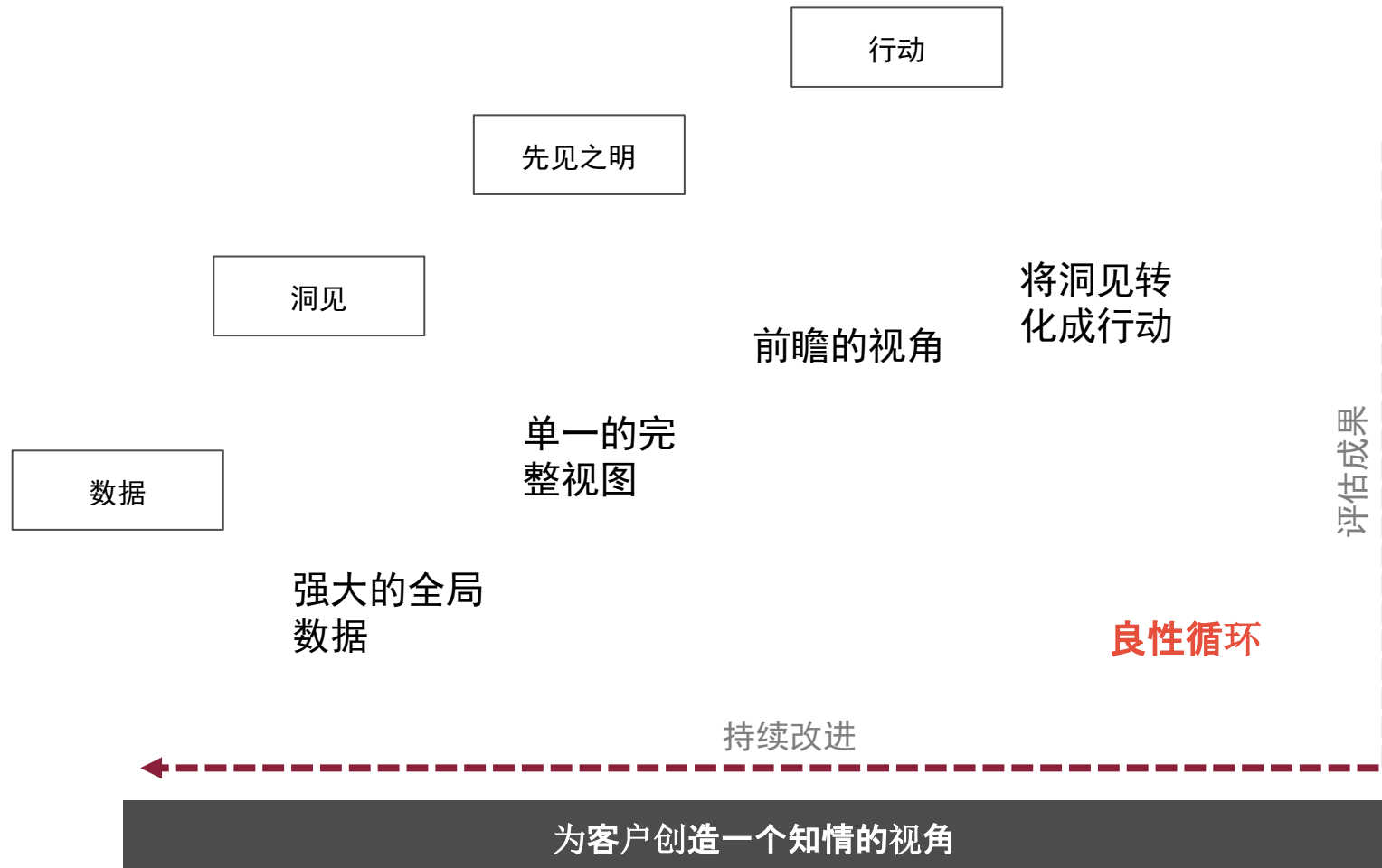
海量的信息到处被连接、被创建与消费



快速拥抱新的社交技术、移动技术、本地化技术与云端技术



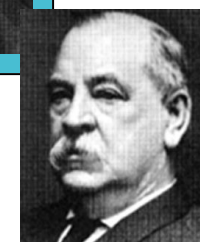
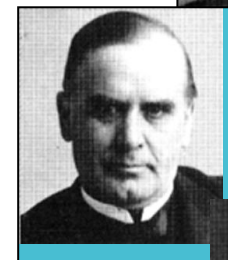
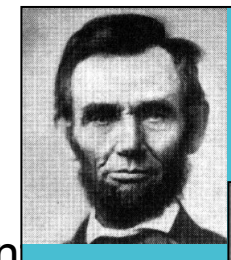
取胜之道是将非传统的数据源与科技相结合，促使先见之明转变成为系统的工作流程



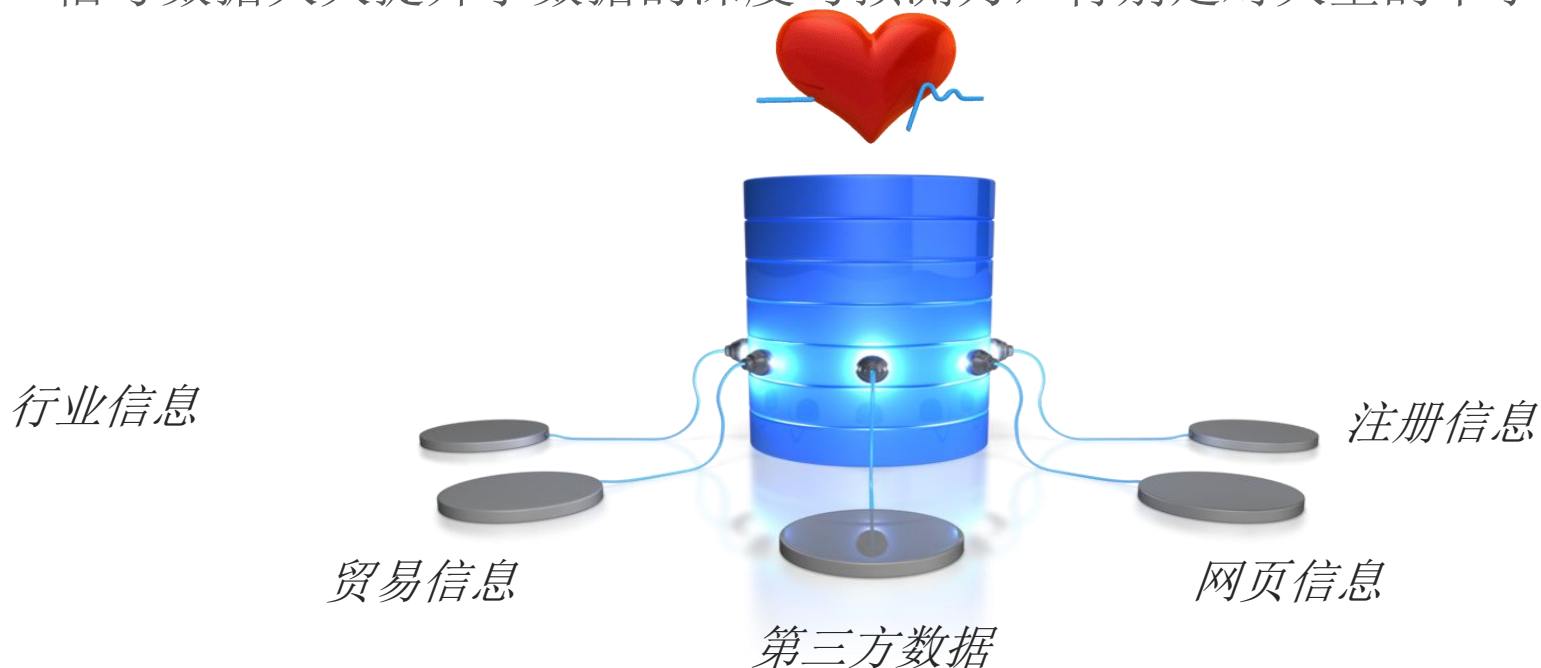
邓白氏历史及全球业务范围



- u 鄧白氏成立於1841年暨今已有一百七十三年歷史
- u 分別有四位美國總統曾于美國鄧白氏工作 (Lincoln, Grant, Cleveland, McKinley)
- u 鄧白氏在全球三十七個國家，共有三百七十多間辦事處擁有超過六千名員工
- u 是全球最著名的提供信用管理、客户管理、应收帐款管理的商业信息机构
- u 鄧白氏資料庫擁有全世界超過一亿六千萬間公司的資料，這使我們更清楚的知道企业狀況。



- 企业的很多行为会通过明显程度不一的信号数据预先体现出来
- 对信号数据的意识与捕捉需要对实际商业活动的深入理解
- 信号数据大大提升了数据的深度与预测力，特别是对大量的中小企业



从中识别代理指标以克服信息难收集与不准确的困境

信号

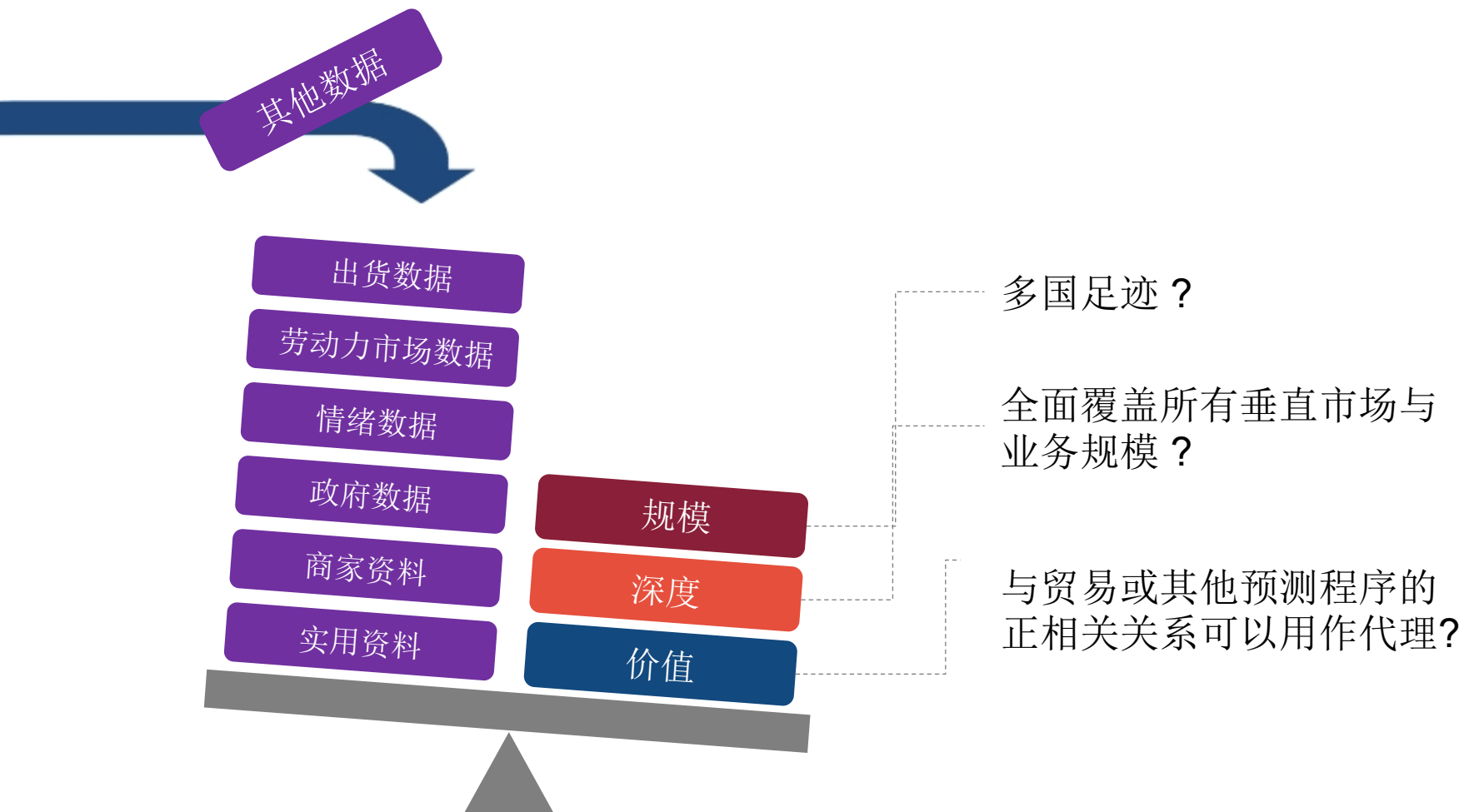


传统信息如销售，利润，财务比率，产量重要却难以获得，或不可信赖

邓白氏通过专业技术找到代理指标，如付款信息，水费电费，运输信息来反映企业的真实情况

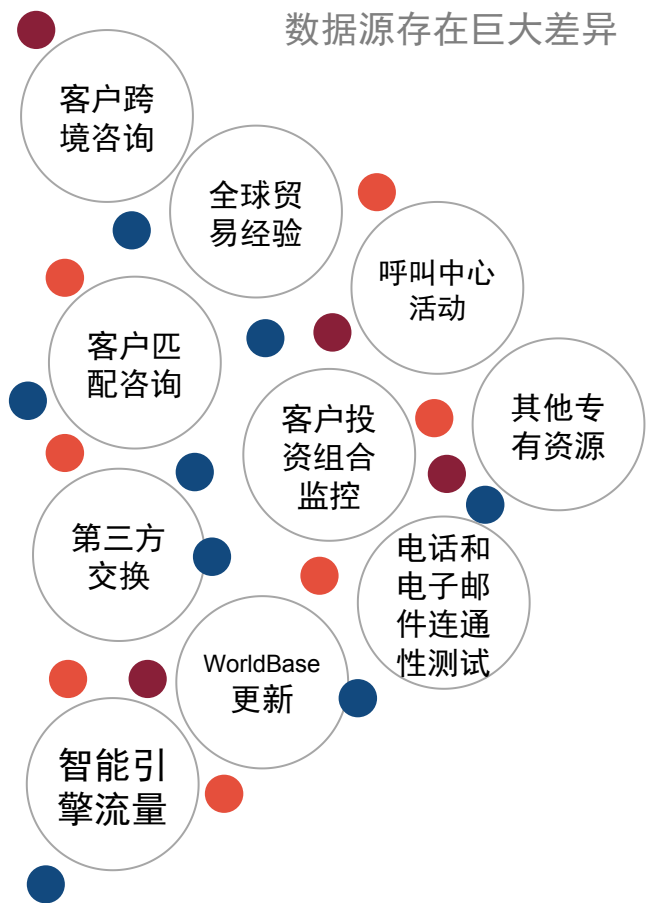


数据创新需评估和收集'非传统'的海量数据，特别注重全球范围、深度和预测价值



将多种信号源的微妙信号进行转化，使新的预测模型产生更高精度

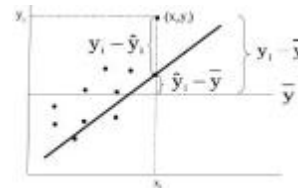
数据源存在巨大差异



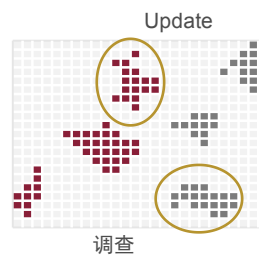
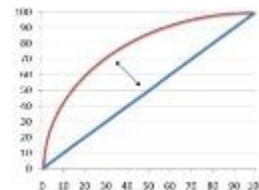
信号提取



先进的分析方法



预测模型收益



质量提升

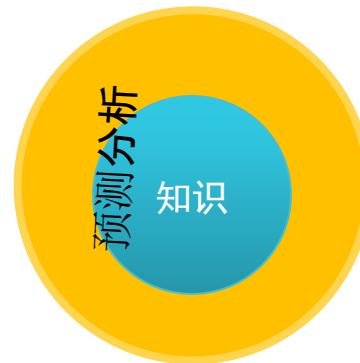
预知三日，富可敌国；积极行动，自信决策

预测市场机会

- 新需求的诞生
- 客户销售额的上升以及需求的增长
- 行业及地区的变化

预测供应链风险

- 发货延迟
- 产量降低
- 歇业破产



客户风险预测

- 付款拖延
- 财务状况恶化
- 歇业破产



谢谢！