

Dataanalyse: Beslutninger skal baseres på data



RESUMÉ

Selvom SMV’er ikke altid har en næneværdig adgang til data, så skal man som virksomhed altid bestræbe sig på at bruge så meget data som muligt i alle beslutninger. En solid dataanalyse kan gøre, at din virksomheds indsatsområder som for eksempel markedsføring og produktudvikling, både bliver billigere og mere effektive. Meget data er offentligt tilgængeligt, og det kan være et fint udgangspunkt. Det er dog også vigtigt, at du efterhånden altid selv indsamler så meget data som muligt gennem din egen virksomhedsdrift. Der kan programmer som Excel være udmærkede værktøjer til at holde styr på de informationer, du finder frem til.

Dataanalyser lader dig som virksomhedsejer finde nye muligheder, nye problemstillinger og nye løsninger.

Desværre har små og mellemstore virksomheder (SMV’er) ikke altid den samme adgang til data som større virksomheder. Vi giver dig derfor nogle gode råd til, hvordan du kan indsamle og bruge din data, når du skal tage beslutninger.

Big data kun for big business?

Vidstedu,atIBM’ssupercomputerWatsonkandiagnosticere hudkræft fra et billede med samme præcision som den gennemsnitlige hudlæge[1]? Det har den lært sig ved at analysere hundredtusindvis af forskellige billeder - altså er det dataanalyse, der ligger til grund for denne revolutionerende egenskab. Selvom vi ikke regner med, at de fleste af Danmarks små og mellemstore virksomheder har den samme adgang til data som Watson, siger eksemplet noget om den potentielle kraft, der ligger i at udnytte data.

Desværre øges afstanden mellem store og små virksomheder, når det gælder både adgangen til, samt brugen af data i beslutningstagning - og det er et kæmpe problem for konkurrenceevnen for mindre virksomheder. En vigtig årsag til dette, er en mangel på fokus og kundskab angående data og markedsanalyse hos mindre virksomheder. Heldigvis findes der masser af gode, billige kanaler for at indsamle

og generere data, så det er ikke givet at denne afstand øges yderligere – så længe mindre virksomheder bliver opmærksomme på de data-ressourcer der er tilgængelige.

Bulls eye!

God dataanalyse er efterhånden blevet nøglen til mange virksomheders succes, på grund af den enorme indsigt i relevante forhold, man får ud af det. I 2018 er det ikke kontroversielt at sige, at innovation er drevet af data, og det er sandsynligvis en trend, som kun vil blive større med tiden. Derfor er det helt essentielt, at alle SMV’er sætter mere fokus på, hvordan de kan skabe og tage data i brug.

Vedduforeksempel,hvaddeter,derkendetegnerdinebedstekunder? Og hvordan de tager beslutninger?

Uden svarene på denne type spørgsmål bliver dine markedsføringskampagner som at kaste dart i blinde - måske er du meget heldig og rammer bulls eye i første kast, men formentlig vil det tage mange kast, før du i det hele taget kommer tæt på. Med begrænsede ressourcer og kapacitet er det specielt vigtigt for små virksomheder, at disse bliver allokeret rigtigt, og for at gøre det, er der brug for data.

Hvordan kan du få adgang til data som SMV?

Det første, du bør gøre, er at sætte et system op, hvor du systematisk får gemt og organiseret al den data, du selv

laver. Dette kan nemt sættes op i et program som Excel, hvis man ikke har alt for meget data, og selvom det vil kræve lidt tid at vedligeholde sin database, er det uden tvivl tiden værd. Hvis du for eksempel sælger elektronisk udstyr på nettet, bør du gemme information om dine kunder som f.eks.: alder, køn, by, og hvad de har købt. På denne måde vil din data-analyse kunne give dig et bedre indblik i, hvem dine kunder er, og hvad de er interesseret i at købe; noget som vil give dig muligheden for både at optimere dit produktsortiment og dine markedsføringskampagner.

Udover ovenstående bør du implementere Google Analytics på din hjemmeside for at generere mere data (læs vores tidligere indlæg om Google Analytics). Du kan også tage gratis markedsanalyseværktøjer som Danmarks Statistik i brug for at få adgang til masser af præcis og verificeret markedsdata. Derudover findes der mange betalingsløsninger, som f.eks. Experian og LargestCompanies, som tilbyder alt fra kredit scoring til kontaktlister over alle danske virksomheder.

Hvordan kan du bruge denne arbejdsskabelon til data-analyse og beslutningstagning i din virksomhed?

Ved at følge de seks trin præsenteret i denne artikel, vil du på en systematisk måde kunne svare på de vigtigste spørgsmål angående din virksomhedsdrift. Selvfølgelig er intuition og generel viden om virksomhedsdrift vigtig, men når du står ovenfor et kompliceret problem, vil svaret ofte findes i din data. Der gælder det om at hente svarerne, du har behov for, gennem en analytisk proces. Så undgår du at tage beslutninger på det forkerte grundlag, som vil føre til, at en mere kvalificeret beslutning bliver taget. Tænk derfor godt over nogle af de største udfordringer eller ubesvarede spørgsmål, som du mener forhindrer din virksomheds vækst, og find løsningerne ved at følge de seks trin. Derefter kan du tage en velovervejet beslutning baseret på data.

Spørg din data!

Når du nu har indsamlet en masse data, gælder det om at vide, hvordan den kan bruges. Hvis man ikke har adgang til avancerede statistikprogrammer eller kunstig intelligens-systemer, er Excel et godt udgangspunkt for din analyse. Ved at bruge formler som =COUNTIF, INDEX, MATCH, VLOOKUP eller funktioner som Pivot Tables tilbyder Excel masser af muligheder for at sortere og strukturere din data, så du kan bruge den til at drage konklusioner. Hvis du, eller en ansat i din virksomhed, er god til at programmere og har lidt statistikkundskab, anbefaler vi, at I også bliver kendt med mulighederne som R/RStudio og Python kan tilbyde. Disse er begge gratis, open-source ressourcer, og kan facilitere avancerede dataanalyser, som er på niveau med de store virksomheder.

Så næste gang, du skal tage en vigtig beslutning angående din virksomhed, håber vi, du spørger din data om hvad den har at sige, før du bestemmer dig. Vær dog altid opmærksom på kvaliteten og mængden af de data som du bruger i dine beslutninger. Et utilstrækkeligt datagrundlag kan nemt resultere i en forkert beslutning, så glem aldrig din kritiske sans.

Kilder:

<https://hbr.org/2018/02/are-the-most-innovative-companies-just-the-ones-with-the-most-data#comment-section>