

# Семинар 6

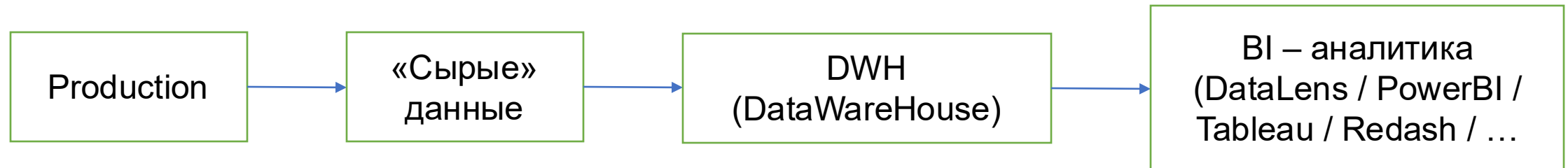
Бизнес-аналитика и ИИ как инструмент эффективного  
управления

# План на сегодня

1. Знакомимся с BI. Отвечаем на вопрос, зачем он нужен
2. Формируем правила хороших дашбордов
3. Переходим в DataLens и смотрим все на практике

# Определение BI

Изобразим такой процесс

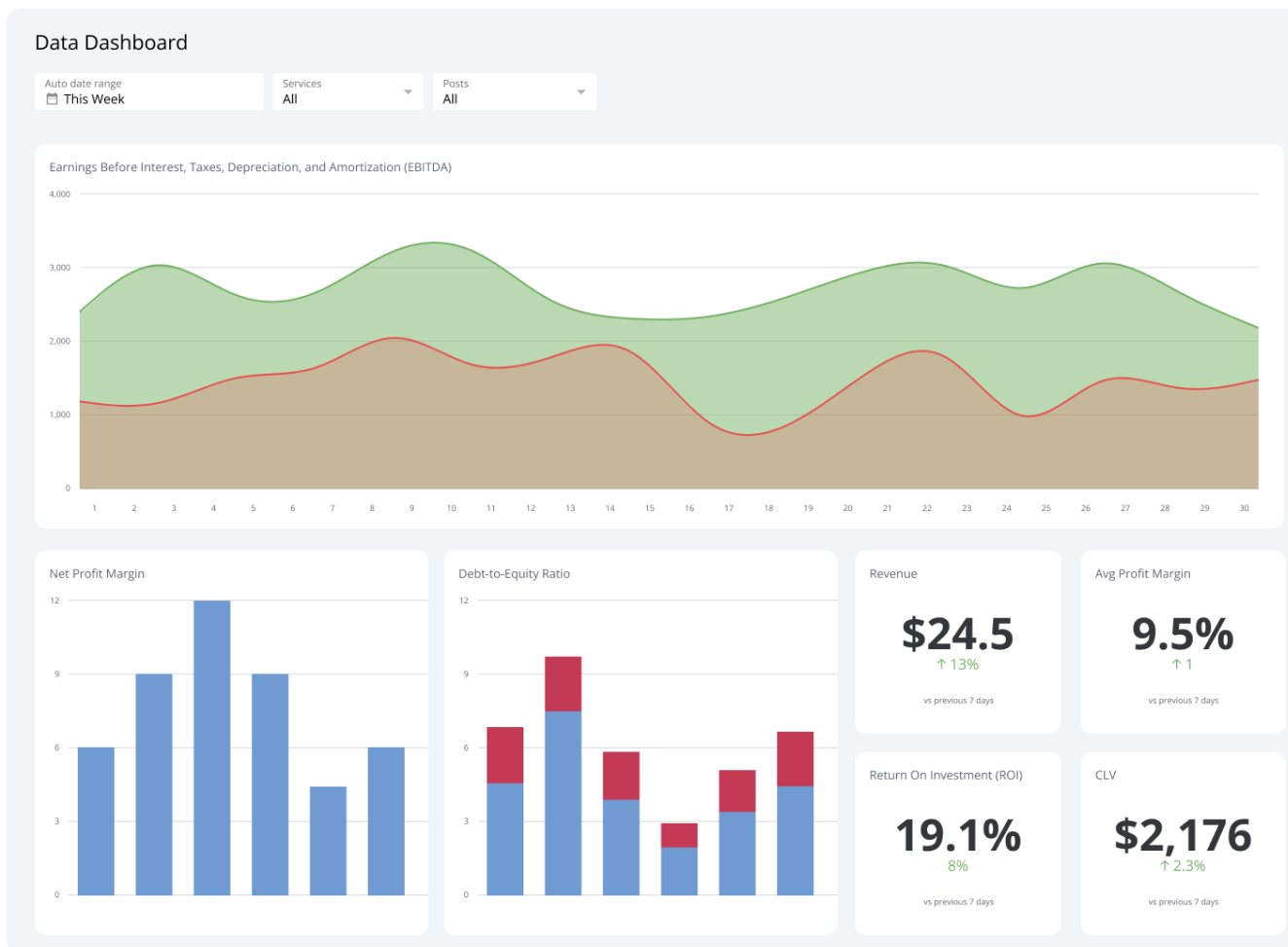


Строго говоря, в понятие «BI» можно включить вообще все блоки выше – от этапа «зарождения» данных до их визуализации.

Но часто именно под BI понимают только последний блок

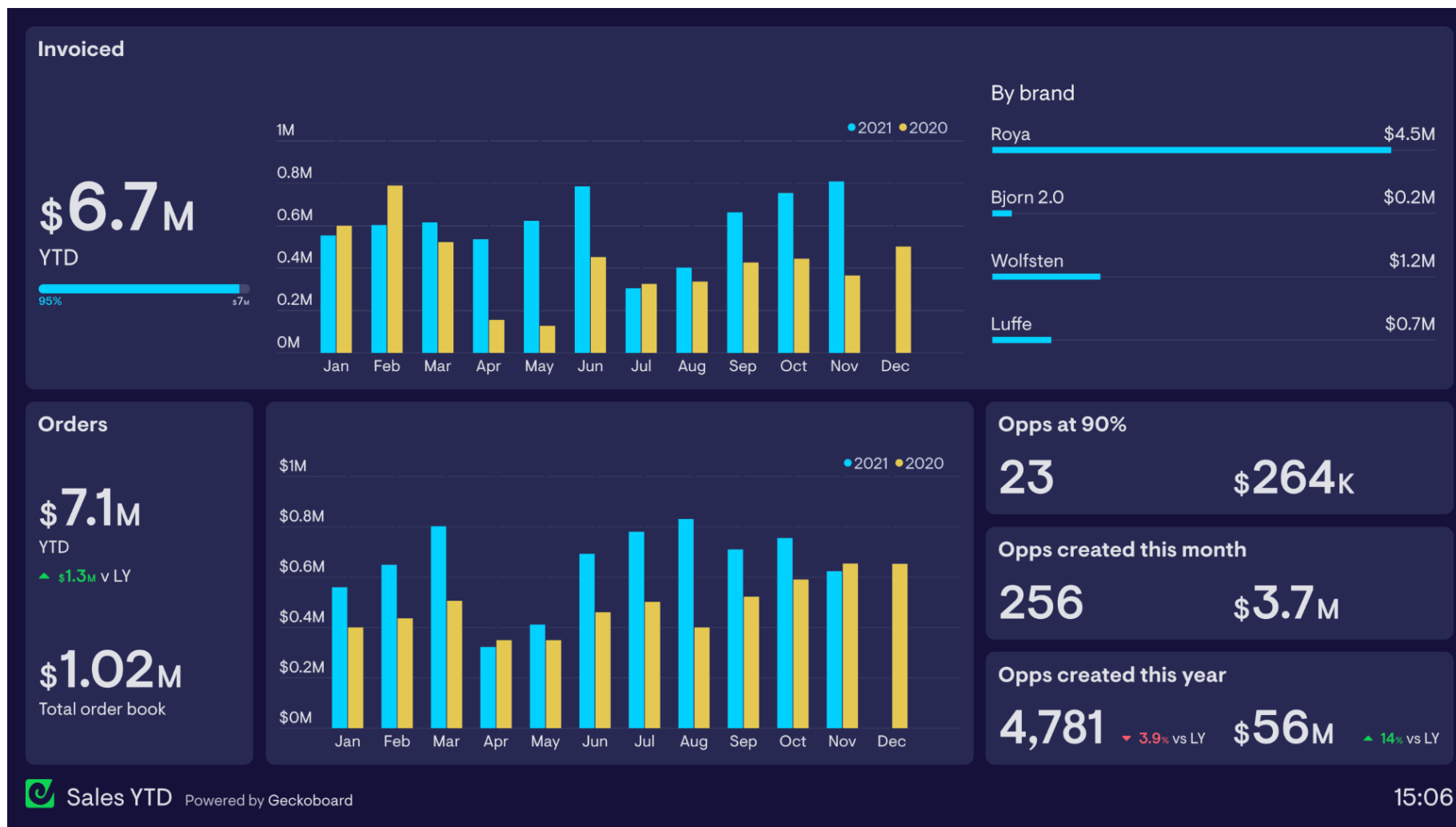
# Результат VI функции – это какие-то дашборды

Несколько случайных примеров:



# Результат BI функции – это какие-то дашборды

Несколько рандомных примеров:



# Результат VI функции – это какие-то дашборды

Несколько рандомных примеров:



# Типы дашбордов

- **Executive** – самые верхнеуровневые показатели бизнеса.  
*Например, Overview-дашборд по Total выручке / кол-ву заказов / клиентов по дням.*
- **Операционный** – непосредственно необходимый для работы какой-то команды. Как правило, подразумевающий регулярный просмотр.  
*Пример: дашборд для тимлида sales-команды по отслеживанию количества звонков по каждому менеджеру / количества минут, проведенных в разговоре*
- **Исследовательский** – для поиска ответа на какие-то конкретные вопросы. Иногда подразумевает, что данные собираются 1 раз и не обновляются после того, как ответ найден.  
*Пример: хотим исследовать причины оттока клиентов. Собираем фичи -> визуализируем все на одном дашборде -> формируем гипотезы*  
*Второй пример: хотим презентовать итоги АБ-теста*

P.S. Классификация не строгая. Один и тот же дашборд иногда может выступить и как исследовательский, и как операционный.

# Как построить идеальный дашборд?

## **Зачем вам нужно это знать:**

Когда будете сами запрашивать дашборды у своих коллег-аналитиков, вам будет проще понимать, как они работают, и что необходимо для того, чтобы вы в итоге остались довольны



# Как построить идеальный дашборд?

## Этап 1. Сбор требований

1. Собираем контекст, в котором живет заказчик
2. Задаем ключевые вопросы:
  1. Какую задачу хочет решить заказчик?
  2. Как конкретно будет использоваться готовый дашборд? (Посмотрят несколько раз? Или будут заходить каждый день по утрам ровно в 10:00?)
  3. Какие метрики заказчик хочет видеть на дашборде?
  4. И много других вопросов, разъясняющих контекст

# Как построить идеальный дашборд?

## ! Частая проблема:

Видение готового продукта со стороны заказчика != видение готового продукта со стороны аналитика

## !! ОЧЕНЬ частая проблема:

Заказчик в принципе не знает, как хочет видеть финальный продукт

## Как решаем:

1. Помогаем заказчику определиться, что нужно, а что – нет.
2. После первого разговора не бежим сразу собирать финальную версию на реальных данных, а отрисовываем драфт на бумаге / в пейнте / в экселе / где угодно.

# Как построить идеальный дашборд?

## Этап 2. Драфт + согласование

Показываем драфт, максимально доуточняем требования → идем делать реальный дашборд

## Этап 3. Разработка дашборда

1. Часто нужно доработать что-то в имеющихся данных (например, создать новые расчетные колонки)
2. Рисуем графики / таблицы
3. Навешиваем фильтры и параметры
4. (В идеале) пишем какую-то короткую сопроводительную документацию. Чтобы человек, не знакомый с вами / с вашей командой / вообще с вашей компанией – смог понять, что на дашборде происходит

## Этап 4. Используем дашборд!