Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана

**Экзаменационный лист**

|  |  |
| --- | --- |
| «24» мая 2025 г. | по дисциплине «Инструменты бизнес-аналитики» |
| начало | билет № **2**  группа **ИУ5-44М** |
| окончание | Студент **Журавлев Н.В.** |
| Оценка | Экзаменатор Сухобоков А.В. |

1. **Принципы построения магического квадранта Gartner? Правила определения значений по осям? Критерии включения и исключения? Критерии оценки?**

На визуализации любого квадранта Gartner отображаются две оси. Эксперты выделили два основных параметра для оценки решений от разных поставщиков:

Полнота видения (Completeness of vision) — горизонтальная ось, ось Х;

Реализуемость решения (Ability to execute) — вертикальная ось, ось Y.

Аналитики выделяют четыре категории вендоров в зависимости от оценок по различным критериям.

Лидеры (Leaders)

Находятся в правом верхнем квадранте. Основные характеристики — устойчивое развитие, стабильность, высокая конкурентноспособность, влияние на рынок.

Претенденты на лидерство (Challengers)

Находятся в левом верхнем квадранте. Основные характеристики — высокое качество решений, широкая функциональность, стабильные продажи, возможность решения узкоспециализированных задач потребителей.

Визионеры (Visionaries)

Находятся в правом нижнем квадранте. Основные характеристики — дальновидность, инвестиции в технологии, которые определяют будущие тенденции, влияние на отрасль.

Нишевые игроки (Niche players)

Находятся в левом нижнем квадранте. Основные характеристики — сфокусированность на решение конкретных, чаще узкоспециализированных, задач.

Обзоры Gartner Peer Insights оценивались по анекдотическим комментариям (наблюдениям или анализу, которые основаны на личных историях, индивидуальном опыте или отдельных примерах) и оценочным показателям, связанным с операциями (обслуживание и поддержка, качество технической поддержки), опытом продаж (ценообразование и гибкость контрактов) и реагированием рынка (полученная ценность).

Критерии включения и исключения вендоров. Gartner пересматривает и корректируем критерии включения в Magic Quadrants по мере изменения рынков. В результате этих корректировок состав поставщиков в любом Magic Quadrant может со временем меняться. Появление поставщика в Magic Quadrant в один год и его отсутствие в следующий не обязательно означает, что Gartner изменил свое мнение об этом поставщике. Это может быть отражением изменения рынка и, следовательно, изменения критериев оценки или изменения фокуса со стороны этого поставщика.

Критерии оценки:

* Администрирование, безопасность и архитектура платформы BI.
* Облачный BI.
* Подключение к источникам данных и прием.
* Управление метаданными.
* Варианты хранения и загрузки данных.
* Подготовка данных.
* Масштабируемость и сложность модели данных.
* Расширенная аналитика для гражданских специалистов по данным.
* Аналитические панели мониторинга.
* Интерактивное визуальное исследование.
* Расширенное обнаружение данных.
* Мобильное исследование и создание.
* Встраивание аналитического контента.
* Публикация, совместное использование и совместная работа над аналитическим контентом.
  + Простота использования, визуальная привлекательность и интеграция рабочего процесса.

1. **Возможности SAP Predictive Analytics (InfiniteInsight) для работы с социальными сетями?**

Главные цели:

* + Разблокировать источники больших данных для более точных прогнозов и персонализированных рекомендаций по продуктам, друзьям и контенту
  + Улучшить посещаемость сайта и социальное взаимодействие
  + Увеличить количество просмотров страниц за посещение, чтобы показывать более ценную платную рекламу и увеличить доход

Решения:

* Позволяющее сегментировать с помощью анализа социальных сетей и рекомендаций социальных «друзей»
* Запустить пилотный проект по рекомендации блогов посетителям и участникам на основе профилей и вкусов для дальнейшего повышения прилипчивости сайта

Ключевые преимущества:

* Возможность предлагать релевантные рекомендации «друзей» каждое утро участникам сайта
  + Лучшее понимание отдельных пользователей, помогающее выявлять сообщества со схожими интересами, характеристиками и поведением, например, любителей шопинга, наездников, молодых мам и автолюбителей

1. **Области применения, функциональность и архитектура SAP Strategy Management?**

Область применения:

* + Маркетинг
  + IT
  + Развитие бизнесса
  + Каналы (Международная экспансия, развивающиеся рынки, внедрение продуктов, новые реселлеры/каналы)

Функциональность:

* + Управление инициативами. Управление бюджетными инициативами (лучшие практики), задачами (вехи) и подзадачами (подвехи).
  + Управление оценочными картами. Определение производительности с помощью легко интерпретируемых оценочных карт и переход на более подробные экраны для дополнительного анализа и управления исключениями. Оценка вклада каждого бизнес-подразделения в общую производительность или сравнение производительности с контрольными показателями группы коллег.
  + Согласование, сотрудничество и коммуникация. Вертикальное и горизонтальное согласование организаций с иерархиями контекстов. Общение с комментариями (добавление и ответ), связанными с целями, ключевыми показателями эффективности и инициативами. Реагирование на срочные оповещения (домашняя страница и электронная почта).

Архитектура SAP Strategy Managemen:

