



Wstęp do wizualizacji danych

Część II

Hubert K. Kobierzewski



Jak lepiej projektować kokpity nawigacyjne

VALUE BASED DESIGN

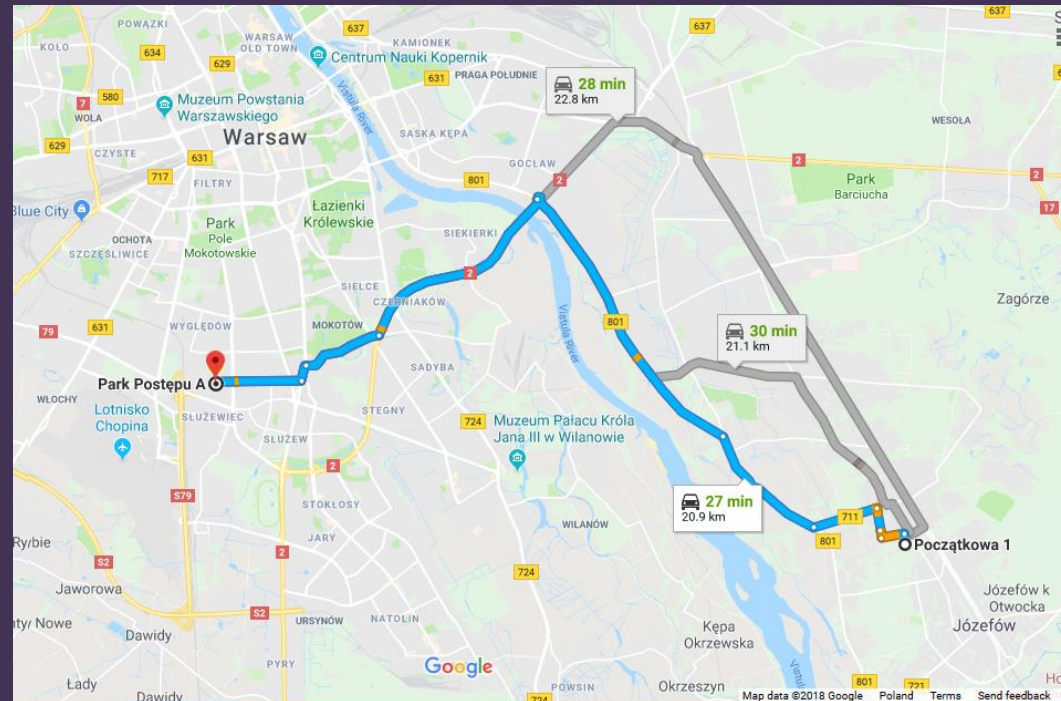
Czym jest Value Based Design



- Usystematyzowane podejście do budowania komunikacji poprzez rozwiązania analityczne dostarczające rzeczywistych wartości biznesowych

Mapa wartości i plan wartości

- Mapa wartości
 - Identyfikuje wartości biznesowe w całej organizacji
- Plan wartości
 - Ustawia właściwą ścieżkę analizy wartości
 - Ułatwia rozwój rozwiązań analitycznych



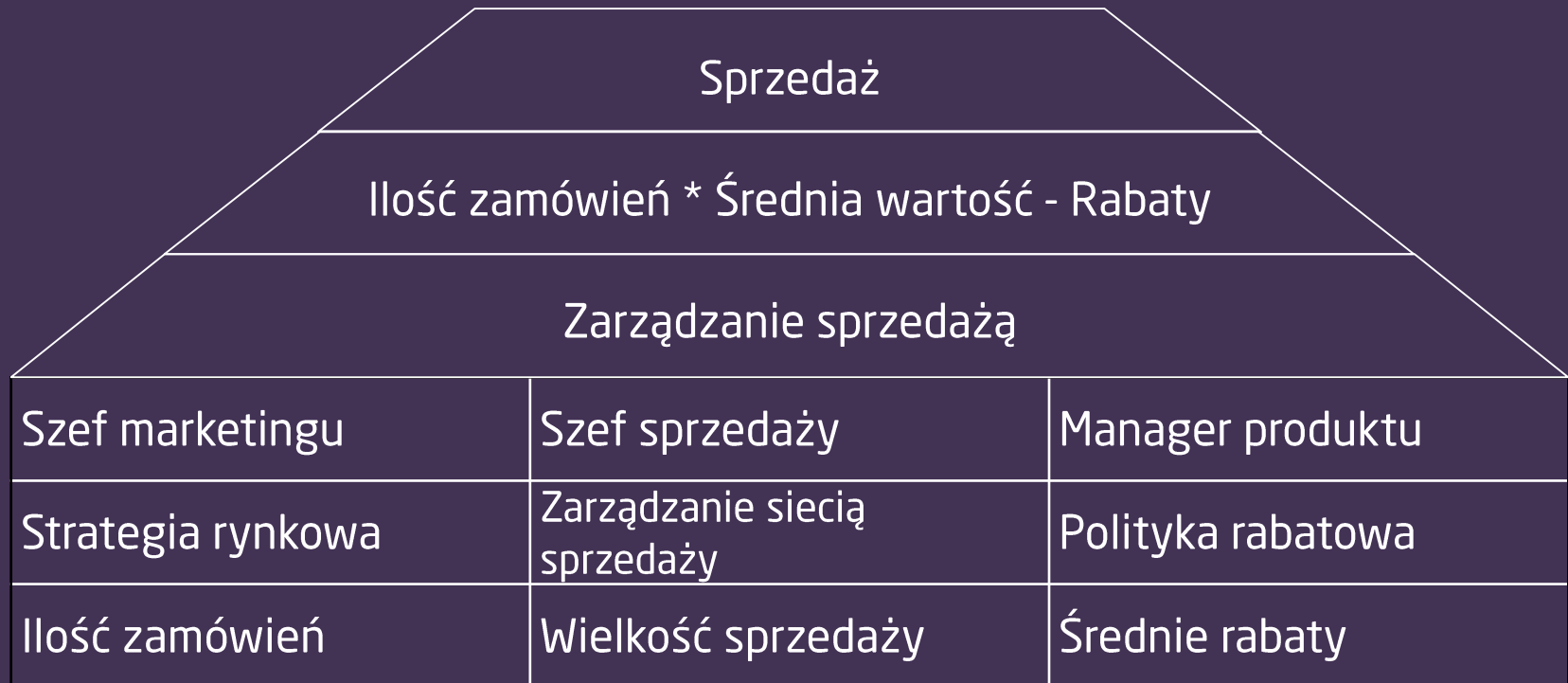
Mapa wartości (KVI)

Obszar / właściciel					
	Sprzedaż	Marketing	Finanse	Logistyka	---
Wartość podstawowa	Przychód	Przychód	Przychód	Poziom zatowarowania	---
Druga wartość	Marża	Efektywność kampanii	Gotówka	Obrót towarem	---
Trzecia wartość	---	---	---	---	---

Struktura VBD



Struktura VBD



Konwersja celów biznesowych na kokpity nawigacyjne

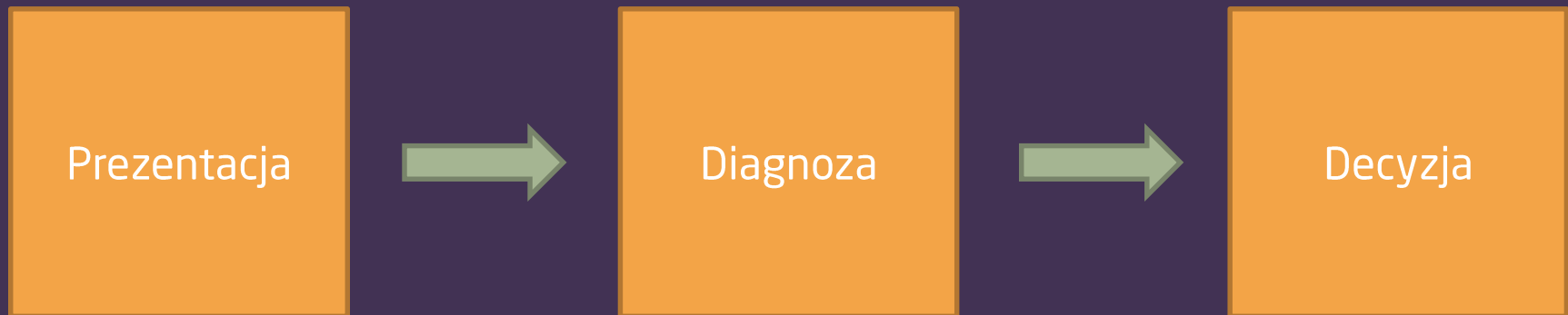


- Powinniśmy zamieniać cele biznesowe w dashboards, które w sposób **systematyczny** umożliwiają organizacji podejmowanie decyzji wspierających **nośniki wartości** (VD) monitorowane przez **wskaźniki wartości** (KVI)



- Dlaczego dashboards?
 - Proste w wykorzystaniu przez użytkowników biznesowych w dowolnej skali
 - Zapewniają interaktywność oraz dowolną szczegółowość dla produktywnych analiz

Przekształcanie danych i informacji w dashboardy



Prezentacja - fundament

Presentation

• Is it OK?

Diagnosis

• Why?

Decision

• What to do?

VBD ▾ / (Display) Monitor View ▾

= 2014/Q2

\$YTD Revenue

↑ \$7.9M



#YTD Opps

↑ 558



\$YTD ASP

↓ \$14,173

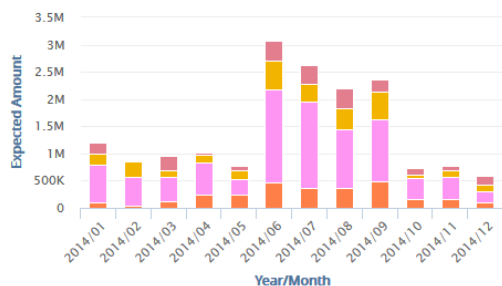


YTD Win Rate

↑ 50.2%

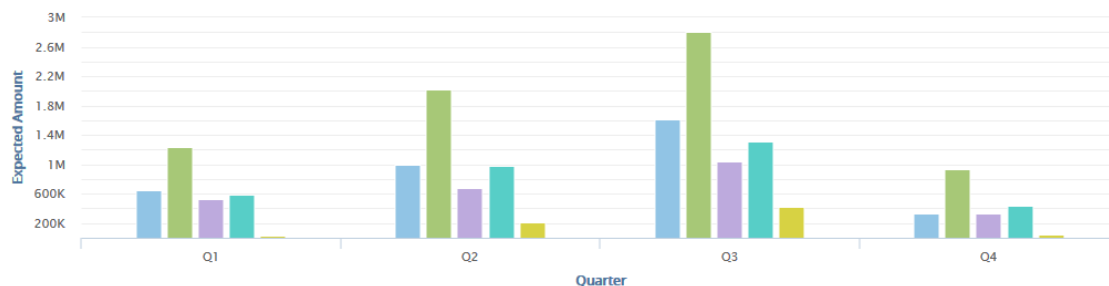


Sales By Rep



Andrew Luck Marcus Mariotta Russell Wilson Tom Brady

Sales By Product

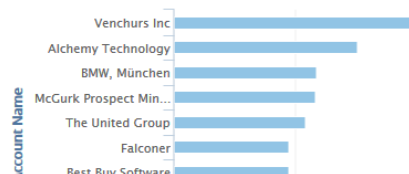


Cloud Services Consulting Services Hardware Software Solutions

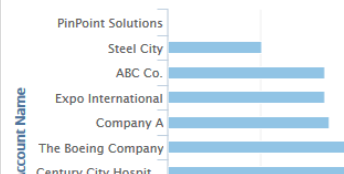
Revenue, Win Rate and ASP by Region



Biggest Wins



Smallest Wins



Wyjaśnienie na jednej stronie

1. Zidentyfikuj główną miarę sukcesu („hire or fire”):
– Sprzedaż (KVI)



2. Pomyśl co ma na to wpływ (nośniki KVI)

Zamówień (Nośnik 1)
Średnia wartość zamówienia (Nośnik 2)
Rabaty (Nośnik 3)



3. Pomyśl kto ma wpływ na nośniki KVI. Do kogo możesz zadzwonić (Działania)

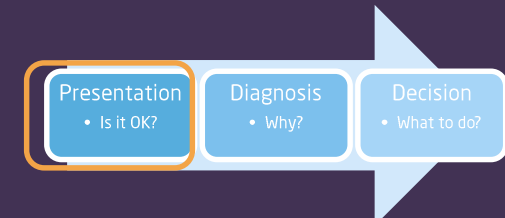
- Marketing (Działanie 1)
- Sprzedaż (Działanie 2)
- Zarządzanie produktem (Działanie 3)



4. Zmieszaj to wszystko razem...

- 4 miary x 3 wymiary = wiele opcji...

Prezentacja - szablon



Trend KVI	Nośnik trendu 1	Nośnik trendu 2	Nośnik trendu 3
KVI w kontekście działania 1		KVI w kontekście działania 2	
KVI wg nośników w kontekście działania 3		Najlepsze pozycje	Najgorsze pozycje

Nie marnuj najcenniejszej przestrzeni



- Lewy górny róg jest cenny
 - Nie marnuj go na logo
- Puste przestrzenie są dobre
 - Czysta przestrzeń = czyste elementy

Kolory nie zawsze są w cenie



- Dichromacja
- Achromatopsja
- Rekomendacja IBCS:
 - używaj cieniowania

Diagnoza

Kokpity diagnozy umożliwiają szczegółowe analizy

- 2-4 stron, na których dokonujemy faktycznej analizy i diagnozy
- Cel: umożliwienie doagnozy problemu w sposób, który doprowadzi nas do podjęcia działania
- Zawartość:
 - Różnorodne wizualizacje pokazujące zależności Nośników, KVI, Działań
 - Wykorzystanie dużej ilości różnych filtrów
- Strony diagnozy są zorganizowane najczęściej wg:
 - Nośników KVI (np. należności, wartość kontraktu, wskaźnik efektywności sprzedaży)
 - Obszarach działań (np.: produktach, kanałach, lokalizacjach)

Diagnoza - szablon

Presentation

• Is it OK?

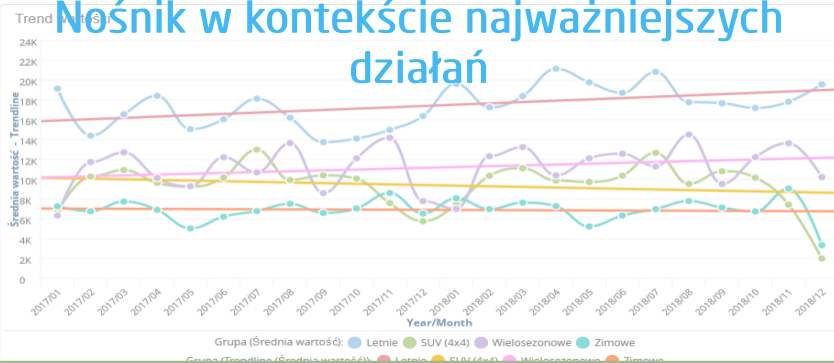
Diagnosis

• Why?

Decision

• What to do?

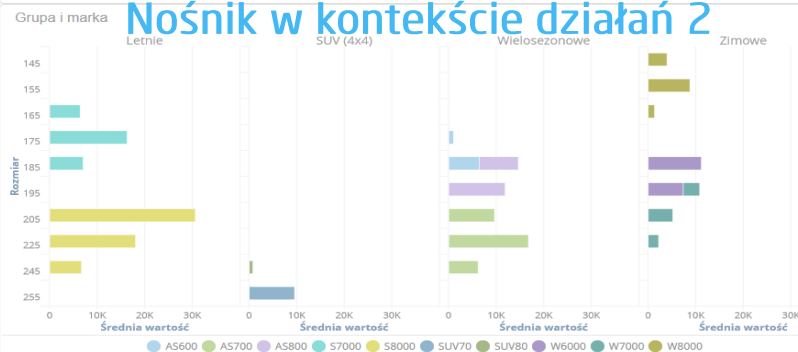
Nośnik w kontekście najważniejszych działań



KVI wg. Nośników w kontekście działania 3



Nośnik w kontekście działań 2



Nośniki w kontekście działań 3



Decyzja – kokpit szczegółowy

Jedna szczegółowa strona umożliwiająca użytkownikowi podjęcie określonych działań w celu udoskonalenia KVI i nośników na nie oddziałujących (KVI drivers)

Jest to miejsce, na którym kończy się większość analiz, a jej rezultatem może być posortowana lista pozycji (wynikająca z diagnozy) ze wskazanymi najistotniejszymi obszarami do podjęcia działań



Decyzja - przykład

Presentation

• Is it OK?

Diagnosis

• Why?

Decision

• What to do?

VBD ▾ / (Decide) Details ▾

= 2014/Q2

Expected Revenue
\$4,885K

Region Manager

- ☐ Andrew Luck
☐ Marcus Mariotta
☐ Russell Wilson
☐ Tom Brady

Year/Month		Andrew Luck	Marcus Mario...	Russell Wilson	Tom Brady	Summary
2014/04	Expected Amount	\$45K	\$157K	\$576K	\$249K	Σ \$1,027K
	Opportunity ID	3	7	27	12	49
	Win Rate	67%	57%	48%	50%	Σ 222%
	ASP	\$15,123	\$22,367	\$21,342	\$20,746	Σ \$79,578
2014/05	Expected Amount	\$86K	\$170K	\$283K	\$242K	Σ \$780K
	Opportunity ID	6	8	22	12	48
	Win Rate	50%	63%	45%	50%	Σ 208%
	ASP	\$14,343	\$21,213	\$12,855	\$20,144	Σ \$68,554
2014/06	Expected Amount	\$379K	\$523K	\$1,716K	\$460K	Σ \$3,077K
	Opportunity ID	35	49	155	44	283
	Win Rate	♦	♦	♦	♦	♦ Σ 0%
	ASP	♦ \$10,817	♦ \$10,667	♦ \$11,073	♦ \$10,451	Σ \$43,008
Summary	Expected Amount	Σ \$510K	Σ \$849K	Σ \$2,575K	Σ \$951K	Σ \$4,885K
	Opportunity ID	44	64	204	68	380
	Win Rate	Σ 117%	Σ 120%	Σ 94%	Σ 100%	Σ 430%
	ASP	Σ \$40,282	Σ \$54,247	Σ \$45,270	Σ \$51,341	Σ \$191,140

WonDeals

Date	Account Name	Segment	Industry	Product	Product Category	Expected Amo...	ASP
05/31/2014	Podolski Inc.	Enterprise	Aerospace	Notebooks	Hardware	\$23K	\$23,389
05/30/2014	Vandemore Enterp...	SMB	Energy Services	Software	Software	\$20K	\$19,599
05/28/2014	McGurk Prospect ...	SMB	Manufacturing	Software	Software	\$16K	\$15,648
05/25/2014	Gabriel Solutions	Enterprise	Defense	Software	Software	\$47K	\$46,848
05/24/2014	Rise Up Services	SMB	Retail	Consulting Services	Consulting Services	\$18K	\$18,289
05/21/2014	BMW, München	SMB	Manufacturing	Consulting Services	Consulting Services	\$56K	\$56,216
05/20/2014	BBM Company	SMB	Retail	Solutions	Solutions	\$36K	\$35,970
05/19/2014	Groupe Tele Ltd.	SMB	Manufacturing	Consulting Services	Consulting Services	\$56K	\$55,798
05/18/2014	J R Compton	SMB	Distribution	Consulting Services	Consulting Services	\$18K	\$18,445
05/16/2014	Aussie Pty Ltd	Enterprise	Distribution	Cloud Services	Cloud Services	\$14K	\$14,443
05/15/2014	Deans Consulting L...	SMB	Manufacturing	Consulting Services	Consulting Services	\$33K	\$32,549
05/14/2014	Venture Capital Inc.	SMB	Financial Services	MP3 Players	Hardware	\$30K	\$29,674
05/13/2014	Venchurs Inc	SMB	Manufacturing	Notebooks	Hardware	\$61K	\$60,894
05/12/2014	Perry Services	SMB	Manufacturing	Consulting Services	Consulting Services	\$58K	\$57,819
05/11/2014	Trident Technology	Enterprise	Aerospace	Consulting Services	Consulting Services	\$16K	\$15,814
05/09/2014	A Stevens Co.	SMB	Manufacturing	Software	Software	\$22K	\$21,805
05/09/2014	Alchemy Technology	SMB	Public	Software	Software	\$21K	\$21,363
05/08/2014	Activa Mobility	SMB	Pharmaceutical	Consulting Services	Consulting Services	\$32K	\$32,447
05/06/2014	The Highlands	SMB	Manufacturing	Consulting Services	Consulting Services	\$40K	\$40,279
05/05/2014	Dcma Boeing St Lo...	Enterprise	Aerospace	Tablets	Hardware	\$6K	\$6,396
05/04/2014	Falconer	SMB	Retail	MP3 Players	Hardware	\$39K	\$39,417
						Σ \$1,807K	Σ \$1,807,419

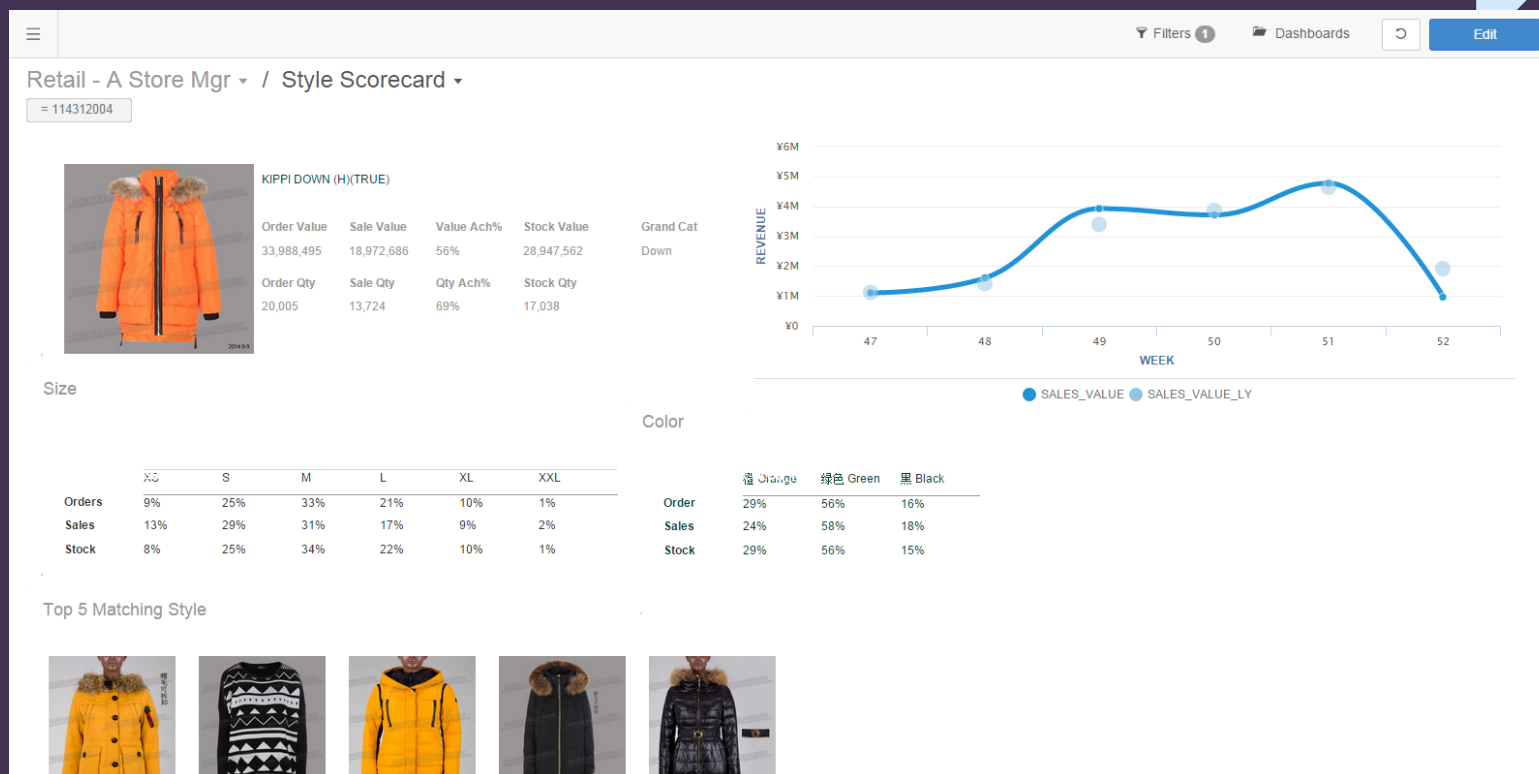
LostDeals

Decyzja - przykład

Presentation
• Is it OK?

Diagnosis
• Why?

Decision
• What to do?



Wielka szóstka – czynniki sukcesu



Kontekst biznesowy

Zdefiniowane KVI i role użytkowników



Koncentracja na efektach

A nie koncentracja na możliwościach systemu



Podejście iteracyjne

Cykliczny rozwój wraz z ciągłą współpracą z użytkownikami



Właściwy zespół

Partner = znajomość biznesu i danych
Doświadczenie i wiedza techniczna



Odpowiednie zasoby

Zaangażowanie w projekt oraz dostępność na etapie rozwoju



Pomocny sponsor

Zaangażowany i wspierający projekt sponsor na odpowiednim poziomie

Więcej...

- Value-Based Design

<https://www.birst.com/blog/tag/value-based-design/>