


Infovara



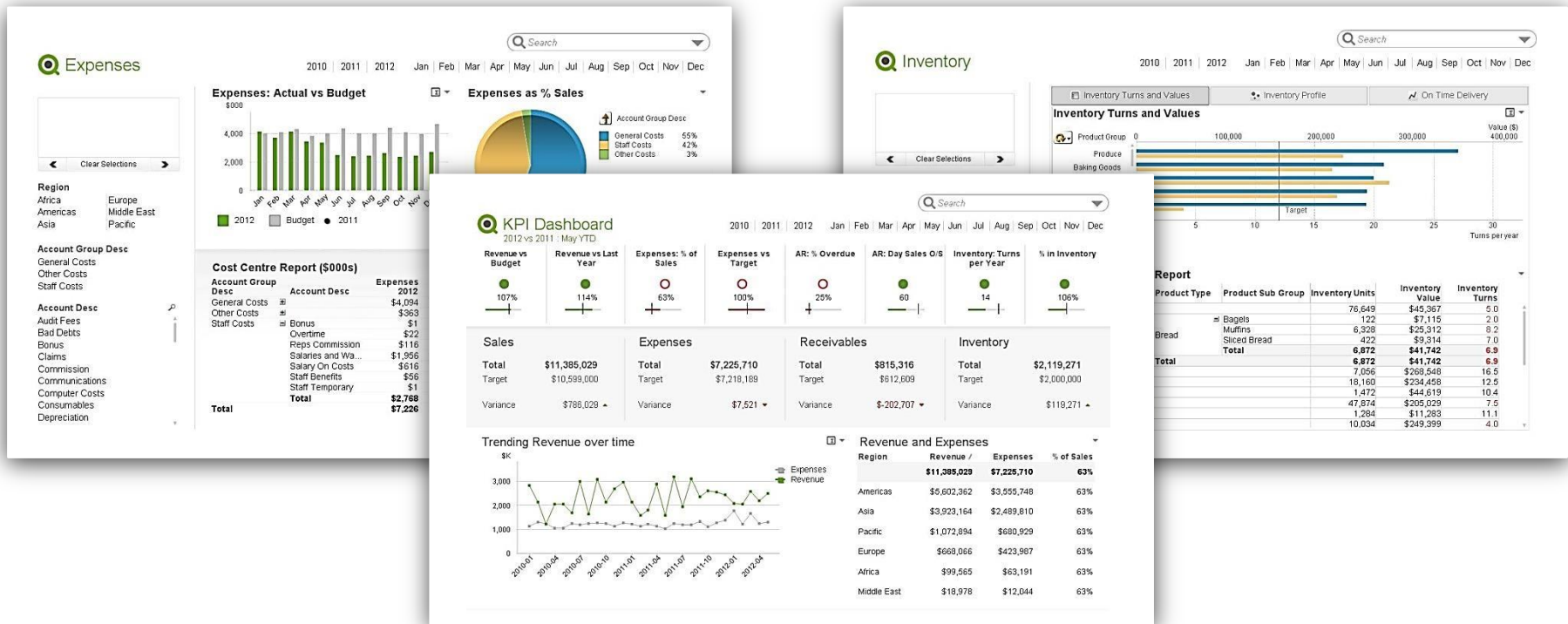
Parem teave, parem tulemus

A complex network diagram with golden nodes and lines on a dark background. The nodes are small, glowing circles, and the lines are thin, golden threads that connect them in a dense, web-like structure. The overall appearance is that of a large, intricate network or a complex system of relationships. The background is dark, making the golden elements stand out prominently.

Kõik ettevõtted arenevad **keerukuse** suunas.

A person in a dark suit and light blue shirt is holding a glowing, futuristic interface. The interface consists of concentric circles and data lines, with a globe in the center. The text "Andmed, kui üks vara liike?" is overlaid on the interface.

**Andmed, kui üks
vara liike?**



Infovara loob
andmete analüüsi, jagamise,
vaatlemise ja avastamise keskkondi

**Mitme
korruseline
on teie
ettevõtte IT-
maja?**

Otsustusinfo korrus

Juhtimisinfo kiht, ärianalüüsi (Business Intelligence, BI) rakendused

Äritarkvara korrus

Majandus-, kliendihaldus- jms. tarkvarad

Andmebaasi korrus

Dokumendiarhiivid, tarkvarade andmebaasid, jms.

Riistvara korrus

Arvutid, serverid, andmehoidlad, varundussüsteemid

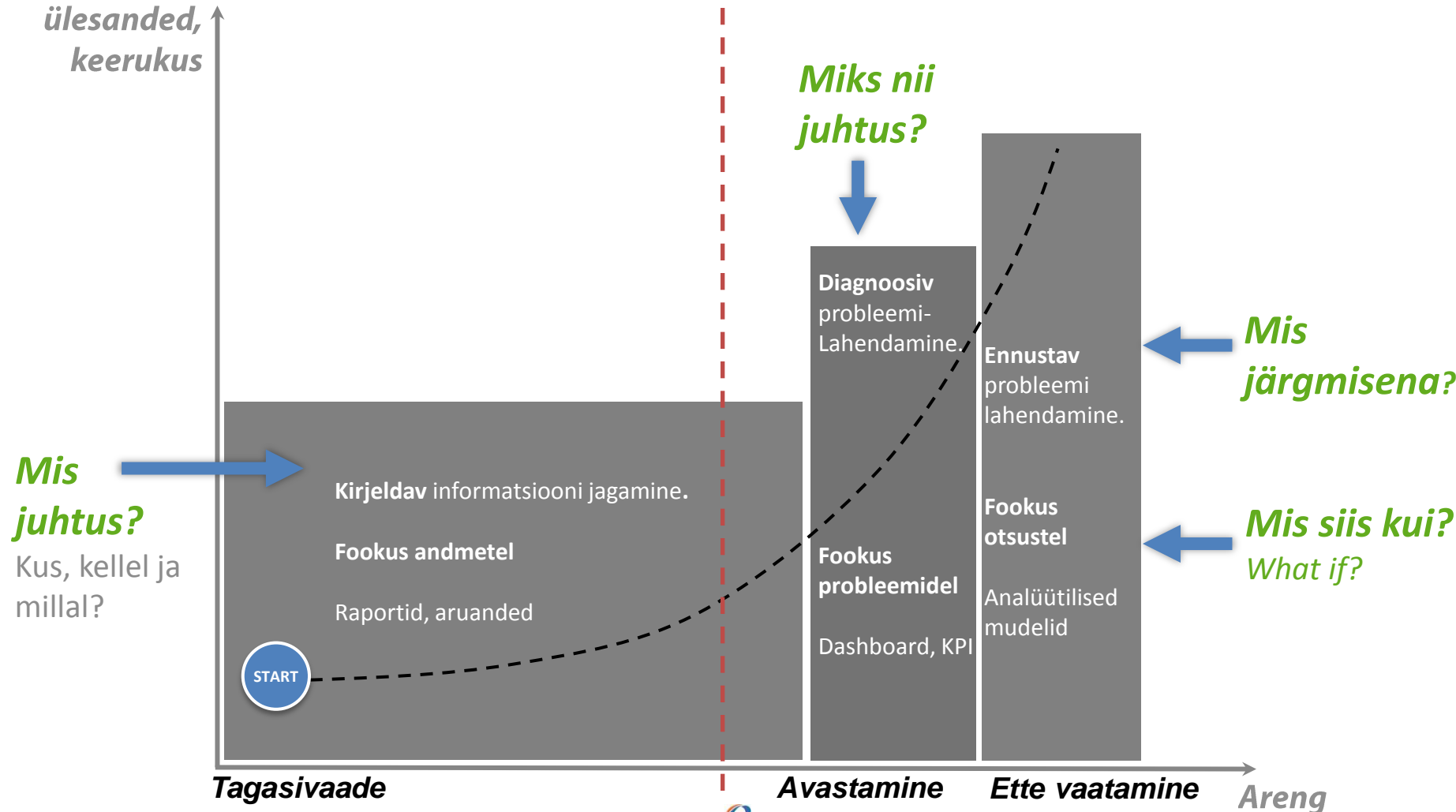
Taristu (kelder)

Võrk, tulemüür, võrgu infrastruktuur

Allikas: Scott Klososky: „The Velocity Manifesto“

Ärianalüüsi areng ettevõttes

Analüütilised
ülesanded,
keerukus



Ülevaatic

Dashboard
igapäevane
juhtimislaud

Scorecard
strateegilised
eesmärgid

*Igapäeva-
kasutajale*

*Edasijõudnud
kasutajale*

Raportid
aruandluseks

Analüüs
põhjused, seosed,
prognoosid

Detailne

BI võimaldab anda väga **erineva detailsuse**
ja eesmärgiga infot eri tasemel kasutajatele

ANGLO
SERVICE

R kiosk

HARIDUS- JA
TEADUSMINISTEERIUM

TERE

antalis^{EM}
Just ask Antalis

Nordea

GAS

AMSERV

KAITSELIIT

SORAINEN
ESTONIA LATVIA LITHUANIA BELARUS

TELE2

riigikontroll
National Audit Office of Estonia

FELIX

KREDIX

SLO

RAHANDUS-
MINISTEERIUM
MINISTRY OF FINANCE of the REPUBLIC of ESTONIA

KALEV

estover
PIIMATÖÖSTUS

Dunka

ARCO VARA

ABB

estover
PIIMATÖÖSTUS

PRIKE

tammer

sebe

estravel

INTRAC

rademar

ETK

BIOMARKET

ZONE.EE

SALVEST

Aptek

SPORTLAND

ra
Rahva Raamat

Let's do it!

Meil on üle 120 kliendi

RAGN SELLS
Roheline ring

HARJU ELEKTER

floorin
põrandad

RESERVED

emt

tervis
medical spa

VILJANDI
windows • doors

Krediidipank

mecro

Elektroskandia
Estonia

KUNDA NORDIC
HEIDELBERGCEMENT Group

SCANIA

Balti Logistika

KGK
KG KMLTSSJN

PUUMARKET
EESTI EHTITUSPARTNER AASTAST 1991

KONESKO

Reval Hotels

Dimela
Terve looma nimel

Pernod Ricard Estonia

EUGESTA

APOLLO

cortex eesti a/s

Regionaalhaigla

TAMEO

Äripäev

ESTANC

SRC
SHIP REPAIR AND CONVERSION

RAMIRENT

ALEXELA
LOGISTICS

KUUSAKOSKI
RECYCLING

SIROWA

LUX Express

REKAL
Infovara

STORAENSO

Pireka

AEROC

Andmete kasutamine edukaks müügitöök

Kuidas müüa rohkem?

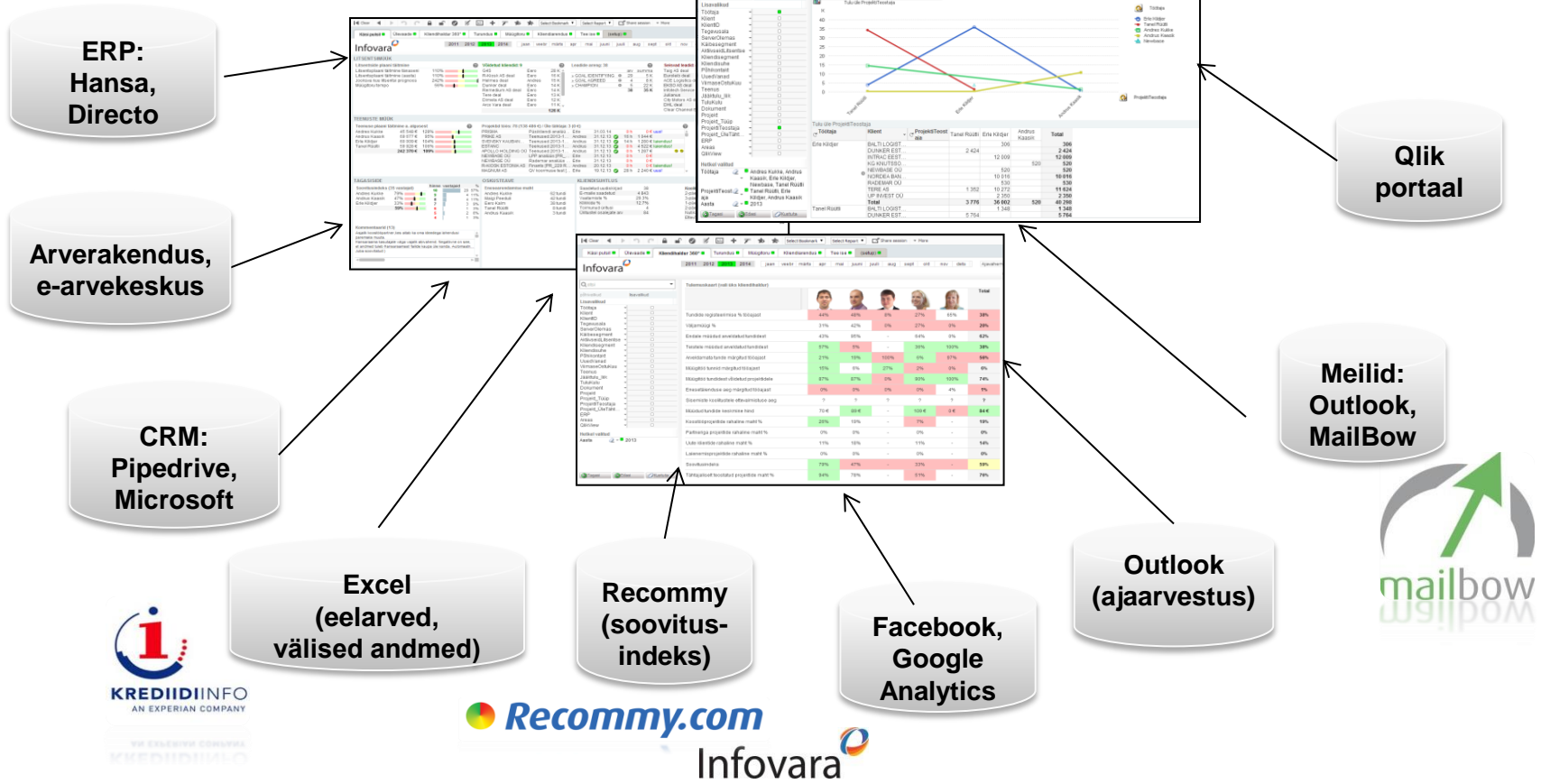
1. Leida juurde uusi kliente
2. Pakkuda olemasolevatele rohkem
3. Müüa kallimalt

Andmeanalüütiku seisukohalt:

1. Fookus paika:
 - Missugused on minu kliendid?
 - Kus ja kuidas ma uued leian ja kuidas neile lähenen?
2. Klientide mõistmine:
 - Kuidas mu kliendid minu käest ostavad?
 - Mida nad ostavad? Segmenteerimine.
3. Teadmine ja eristumine
 - Mis hinnaga ostetakse
 - Positsioneerimine, toodete teenuste analüüs

Infovara lugu

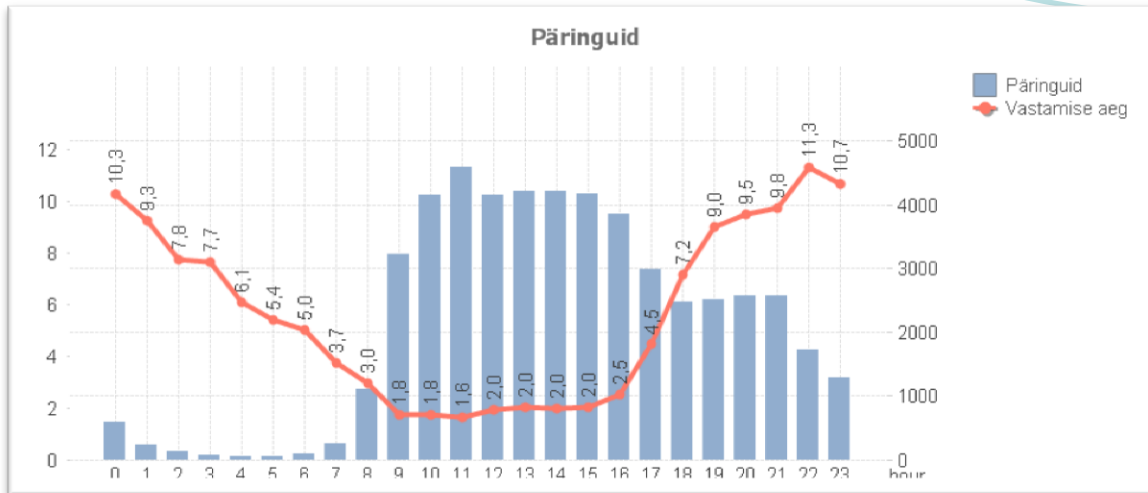
- Kuidas leida uusi kliente?
- Kliendiandmeid 15 erinevast allikast. Teadmine:
 - Millised on minu kliendid?
 - Kuidas ma nad leian?



Kliendilugusid

Kuidas müüa olemasolevatele klientidele rohkem?

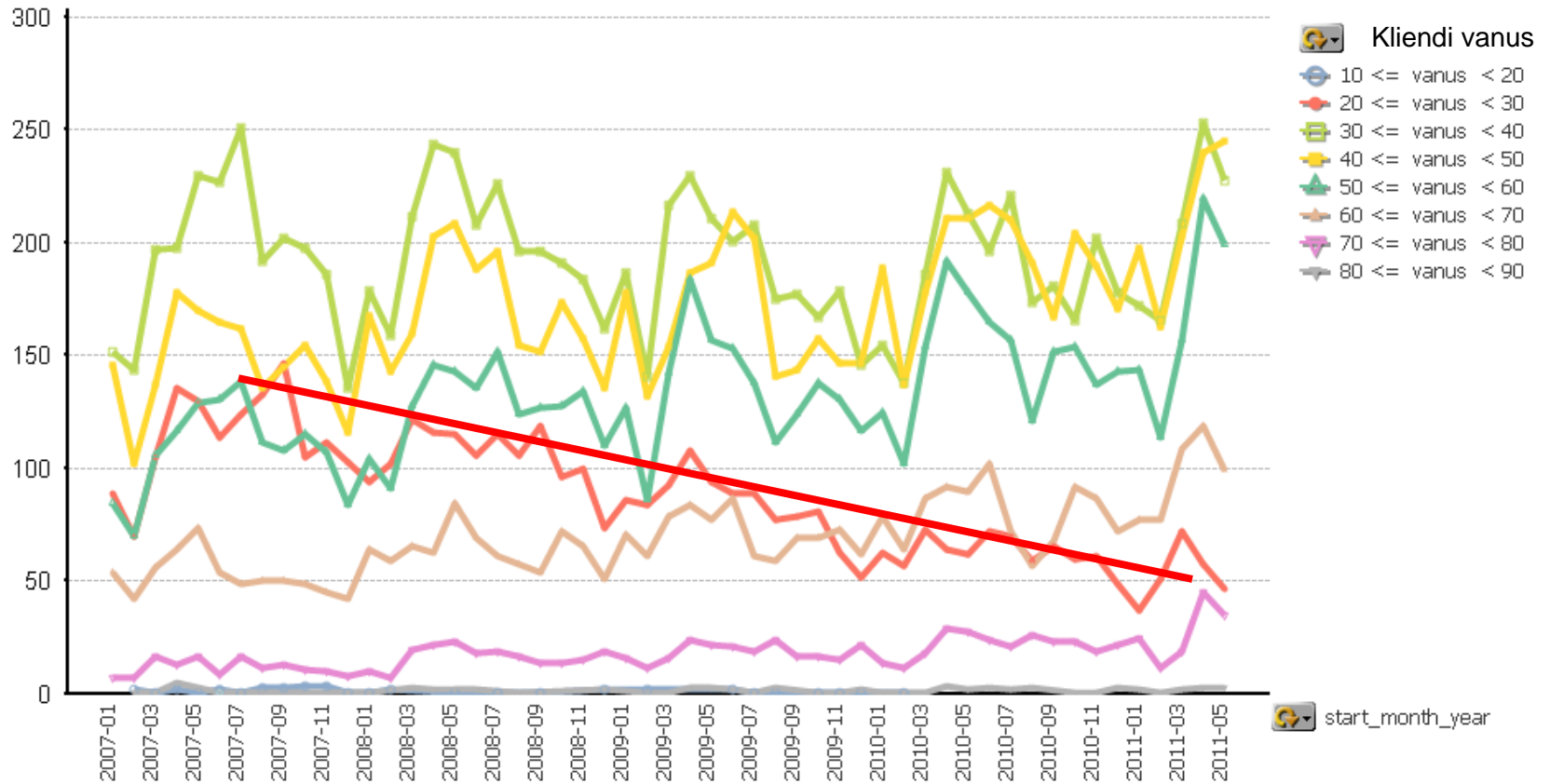
1. Klientide
segmenteerimine



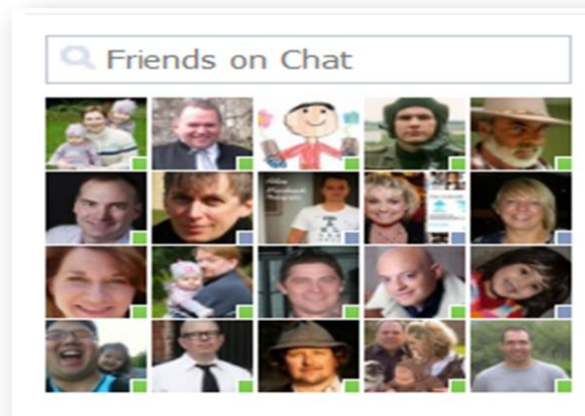
2. Kliendi
käitumise
mõistmine

Kliendilugusid

- Tunne oma kliente, kes nad on? Mida nad ostavad...



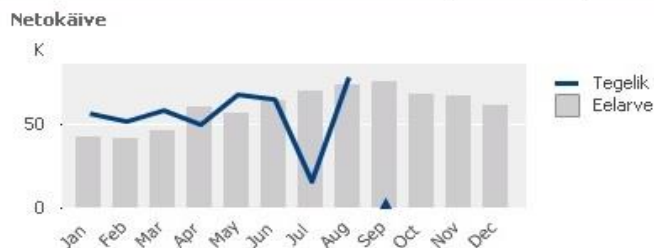
Sama oluline,
kui mõõtmine,
on info jagamine



**people don't
trust data
they trust
other people**

Scott Davis

	Netokäive (eur)	Marginaal (eur)	Marginaal (%)
Jooksev kuu tegelik (7 tööpäeva)	48 337	9 522	19,7
Jooksva kuu lõpu prognoos (21 tööpäeva)	145 011	28 566	19,7
Jooksva kuu eelarve	120 000	24 000	20
Kuu eelarve täitmise prognoos	120,80%	119,02%	
Aasta eelarve täitmine hetke seisuga	83%	101%	
Aasta kasv võrrelduna möödunud aasta sama perioodiga	98%	114%	



Pilt (muudetud andmed): Isiklik müügiraport võib olla tabeli või trendigaafikuna

Hommikune ajaleht müügimeestele

(Elektroskandia lugu):

- jooksva kuu tegelik müügitulemus eelmise kuupäeva seisuga ja marginaali (summa ja %)
- isikliku müügi prognoos kuu lõpuks arvestades senist müügitempot
- isiklik müügieesmärk (käive ja marginaal)

Hüpoteese on palju

Milline on kliendikäitumine üle kogu **elukaare**?

Milline on **allahindluse** pikaajaline mõju?

Kellele pole mõtet **allahindlusi** teha?

Kas **tasuta** toodete jagamine annab tulemusi?

Mis **järjekorras** kliendid tooteid ostavad?

Millised on **toimivad** ristmüügi võimalused?

Millised kliendid toovad **kahjumit**?

Milliste **klientidega** on klienditeenindajad edukamad?

Millest sõltub klienditeeninduse **koormus**?

...

Teil on andmed olemas!

Millal klient esimest korda ostis?

Millal klient viimati ostis?

Mitu korda on klient üldse ostnud?

Mitut erinevat tooterühma klient ostab?

Milline oli viimane uus toode, mida klient ostis?

Milliseid tooteid klient enam ei osta?

Millist hinnaklassi klient eelistab?

Tuletatud väärtused (keelsus, hinnatundlikus, „roheline mõtteviisi“ pooldaja, perekonna suurus, ...)

Aitäh!

Eero Kalm
eero.kalm@infovara.ee
56 606 066