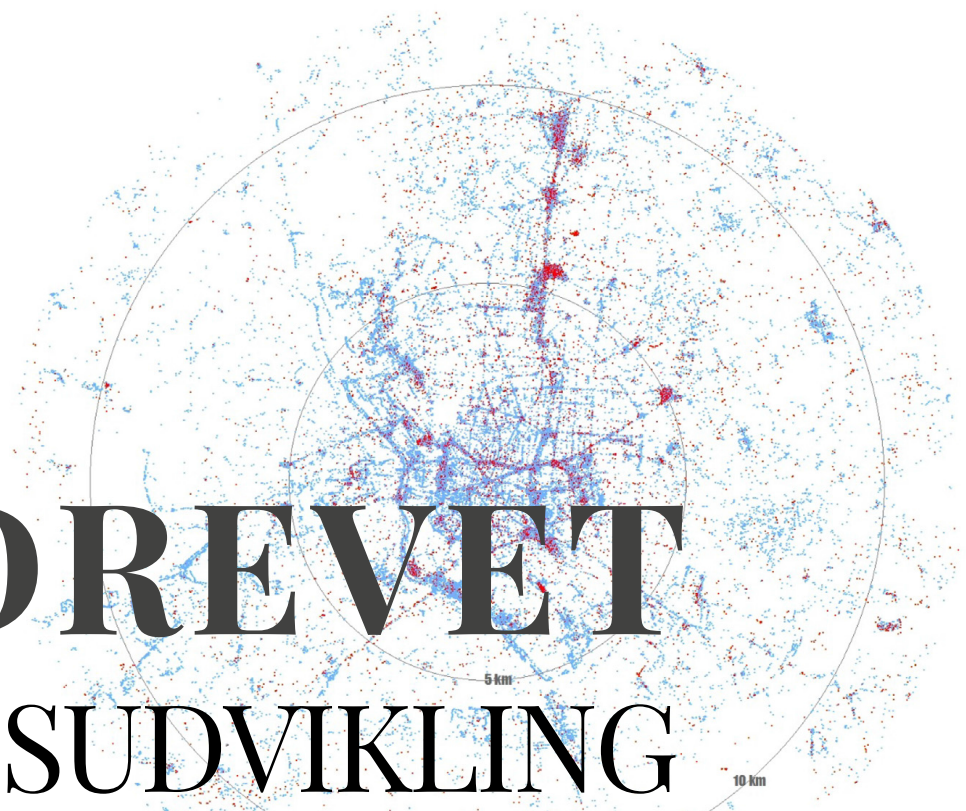


EIBE MGMT
THINK
SIMPLIFY
GROW

DATA-DRETVET

FORRETNINGSUDVIKLING



Fynsk Erhverv Topmøde 2017 | @WiseCon | @hanseibe

FRA BIG DATA TIL
BIG BUSINESS
AN INDUSTRY RESEARCH PROJECT

INDUSTRIENS
FOND FREMMER DANSK
KONKURRENCEEVNE
The Danish Industry Foundation

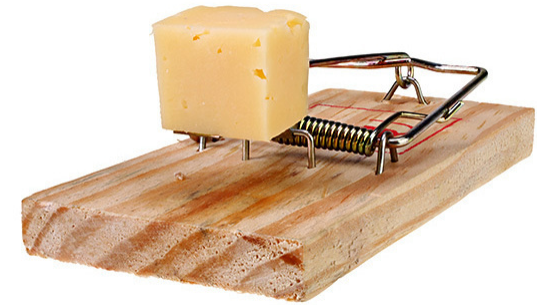


EIBE MGMT
THINK
SIMPLIFY
GROW



Dagsorden

- Data-drevet forretningsudvikling
 - Hvad, bølger og barrierer
 - Baggrund og kompetencer
- DataProfit kompetencekort
 - Oversigt og dimensioner
 - Kompetencer til data-drevet vækst
- Jeres workshop på mandag
- Dialog



Masser af data...

ALLES DATA

Data, som er frit tilgængelige på internettet, f. eks. offentlige databaser, sociale media websites

ANDRES DATA

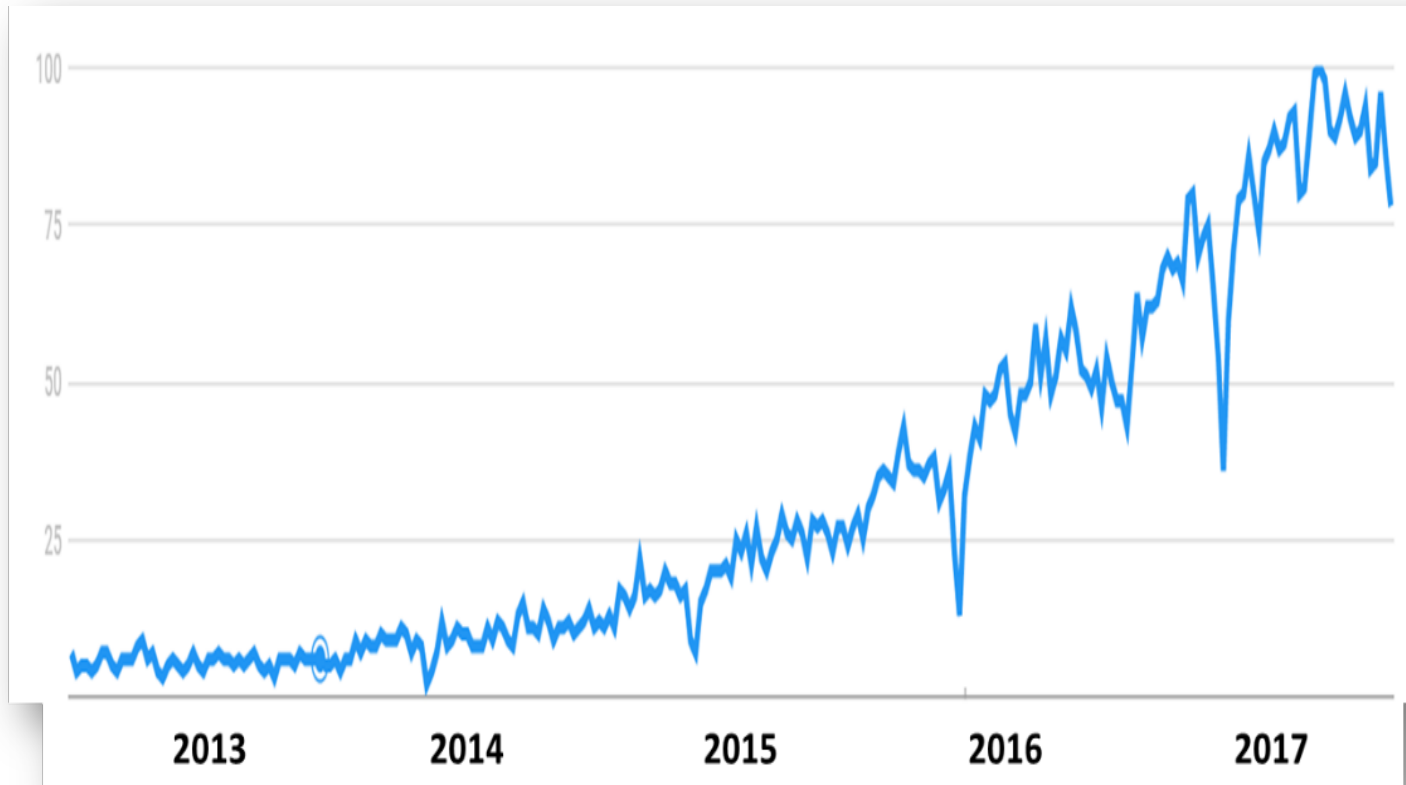
Data, som tilhører andre – og som vi skal forhandle os adgang til, f.eks. kundens egne data

EGNE DATA

Data, som opstår i virkeligheden, f.eks. produktions- og regningsdata i ERP-systemer

(delvist fra Cheng, Chiang & Storey, 2012)

Masser af sniksnak...



Søgning på "Digital Transformation"
Source: Google Trends

Fem bølger mod data-drevet vækst

Bølge 1 Big Data opstår

Forretnings- potentiale

Ikke set eller
udnyttet, data er et
biprodukt

Drivers

Digitalisering



Bølge 2 Big Data analyseres

Forretnings- potentiale

Begrænset, da
drevet af
analysemetoder

Drivers

Analyseværktøjer
og metoder – både
etablerede og nye



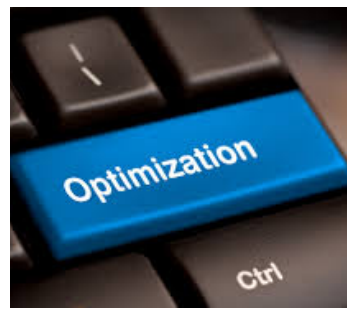
Bølge 3 Big Data optimerer

Forretnings- potentiale

Optimering af
eksisterende
forretning

Drivers

Konkurrence, krise,
indtjenings-
optimering



Bølge 4 Big Data udvikler

Forretnings- potentiale

Bedre rådgivning til
kunder samt nye
servicetilbud

Drivers

Kundekrav på
total løsninger, lav
vækst med tradi-
tionelle produkter



Bølge 5 Big Data revolutionerer

Forretnings- potentiale

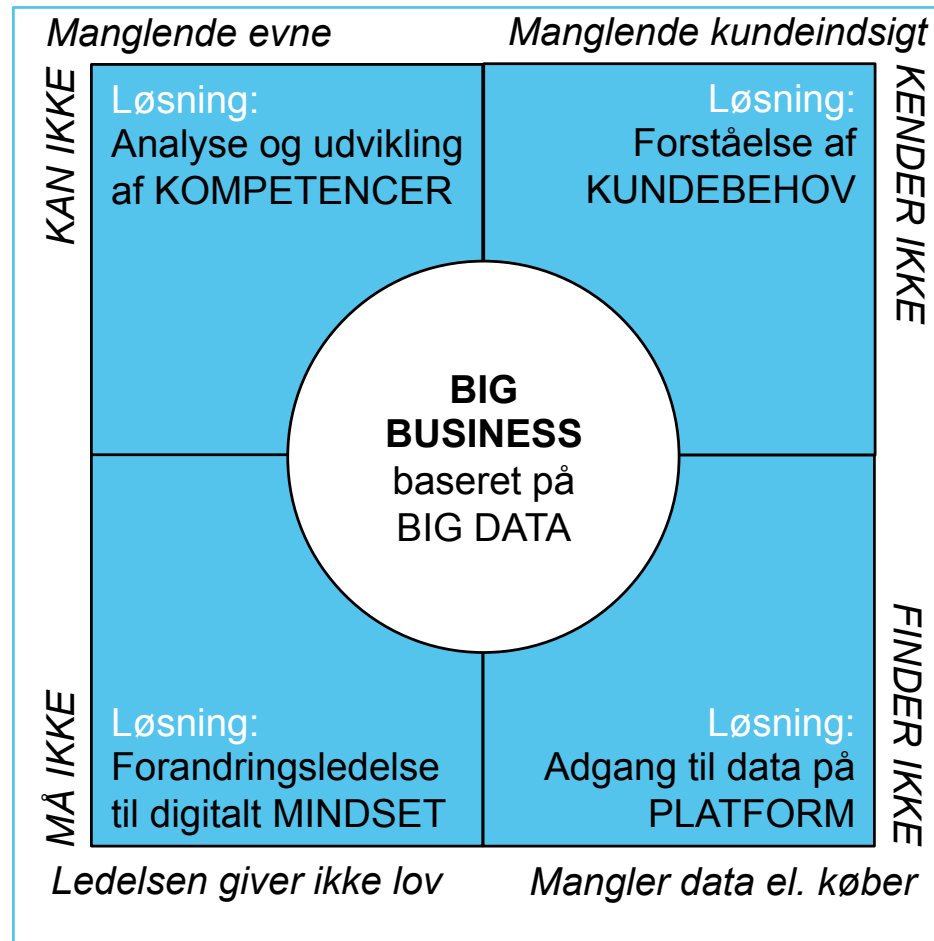
Helt nye
forretninger

Drivers

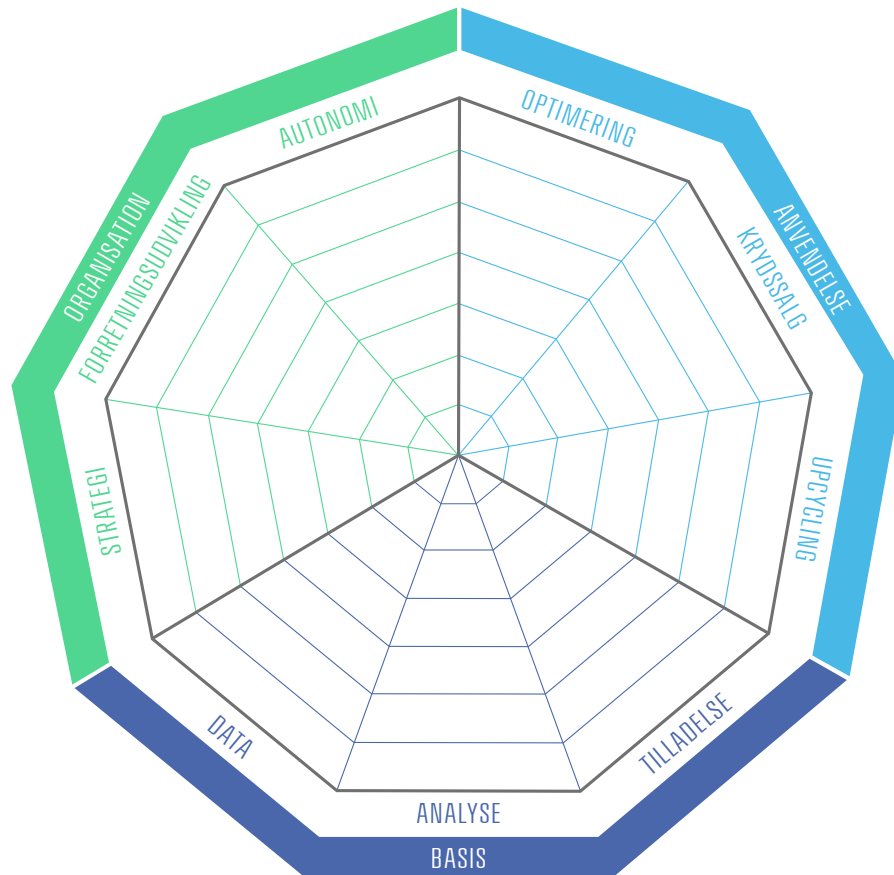
Nye kompetencer,
lav vækst i
traditionelle
brancher



Fire barrierer mod data-drevet vækst



DataProfit kompetencekort

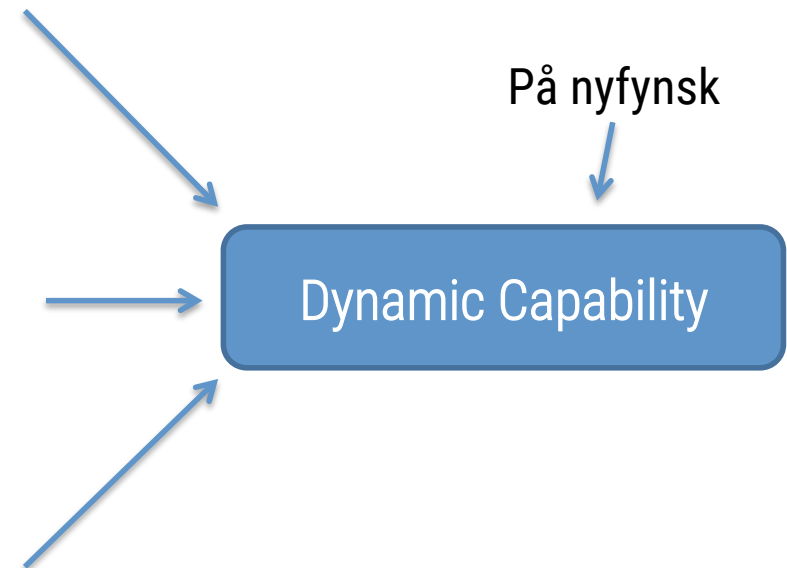


Hvorfor ”Kompetence”?

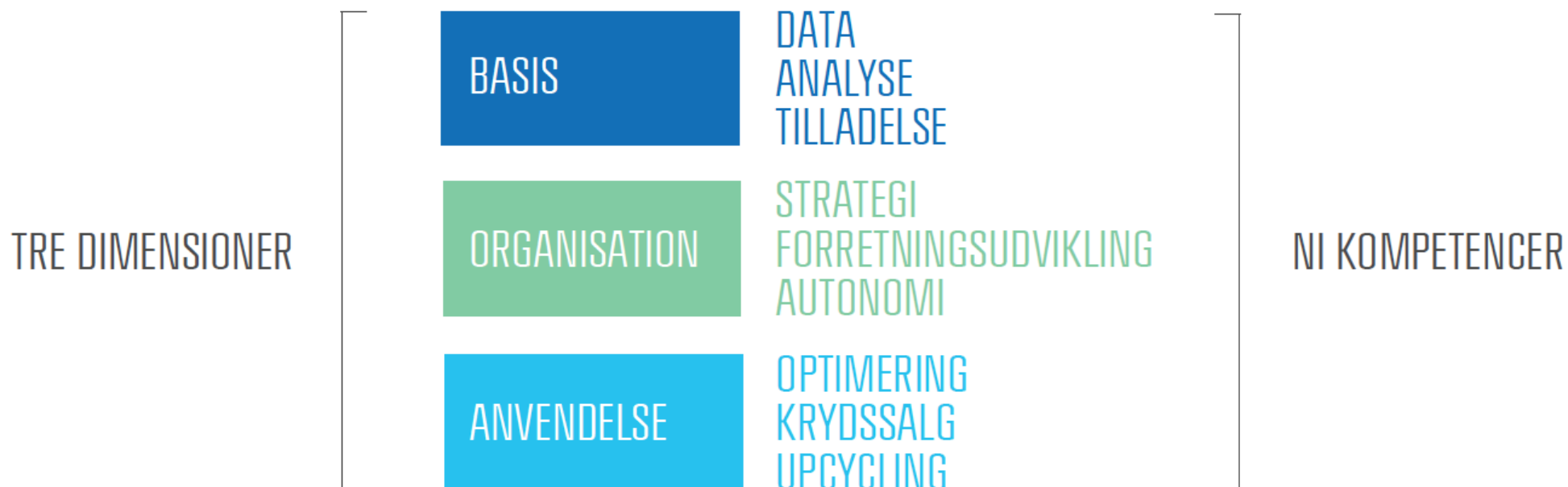
- Kompetencer
 - Giver virksomheden mulighed for at udnytte virksomhedens øvrige ressourcer
 - Er så dybt forankret i virksomhedens rutiner og fremgangsmåder (IKKE PERSONER), at de ikke kan handles eller imiteres
 - Manifesteres i almindelige aktiviteter som f.eks. ordrehåndtering, forretningsudvikling og kundeforståelse...og (big) data håndtering
- Strategisk
 - Kan ikke gives kr./øre værdi
 - Kilde til konkurrencemæssige fordele

Kompetencens komponenter

- Strukturer
 - Hvordan er vækstmuligheden struktureret i organisationen?
- Opgaver og processer
 - Hvilke aktiviteter skal udføres og hvordan?
- Personer
 - Hvilke personer er bedst egnede til disse specifikke aktiviteter?



Kompetencer

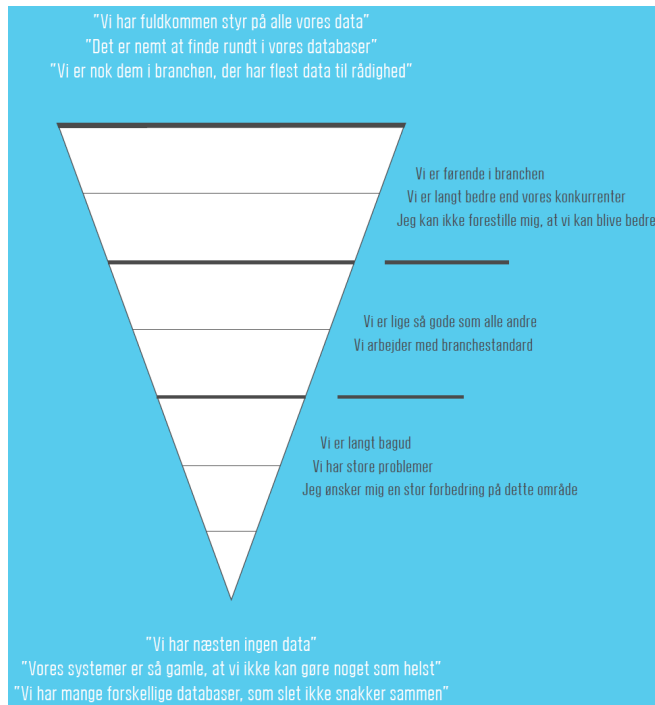


Figur 1: Kompetencer for datadreven vækst

- DATA
 - Evne til at indsamle data, opbevare data og gøre data tilgængelige
- ANALYSE
 - Evne til at analysere, rapportere og visualisere data
- TILLADELSE
 - Evne til at vide hvad man (ikke) må, når det drejer sig om tilladelse: 1) lovgivning, 2) kontrakter og 3) samfundsnormer.

Kompetencekort eksempel

”Vi har fuldkommen styr på alle vores data”
”Det er nemt at finde rundt i vores databaser”



TOPSCORE

Vi er førende i branchen
Vi er langt bedre end vores konkurrenter

Vi er lige så gode som alle andre
Vi arbejder med branchestandard

Vi er langt bagud
Vi har store problemer

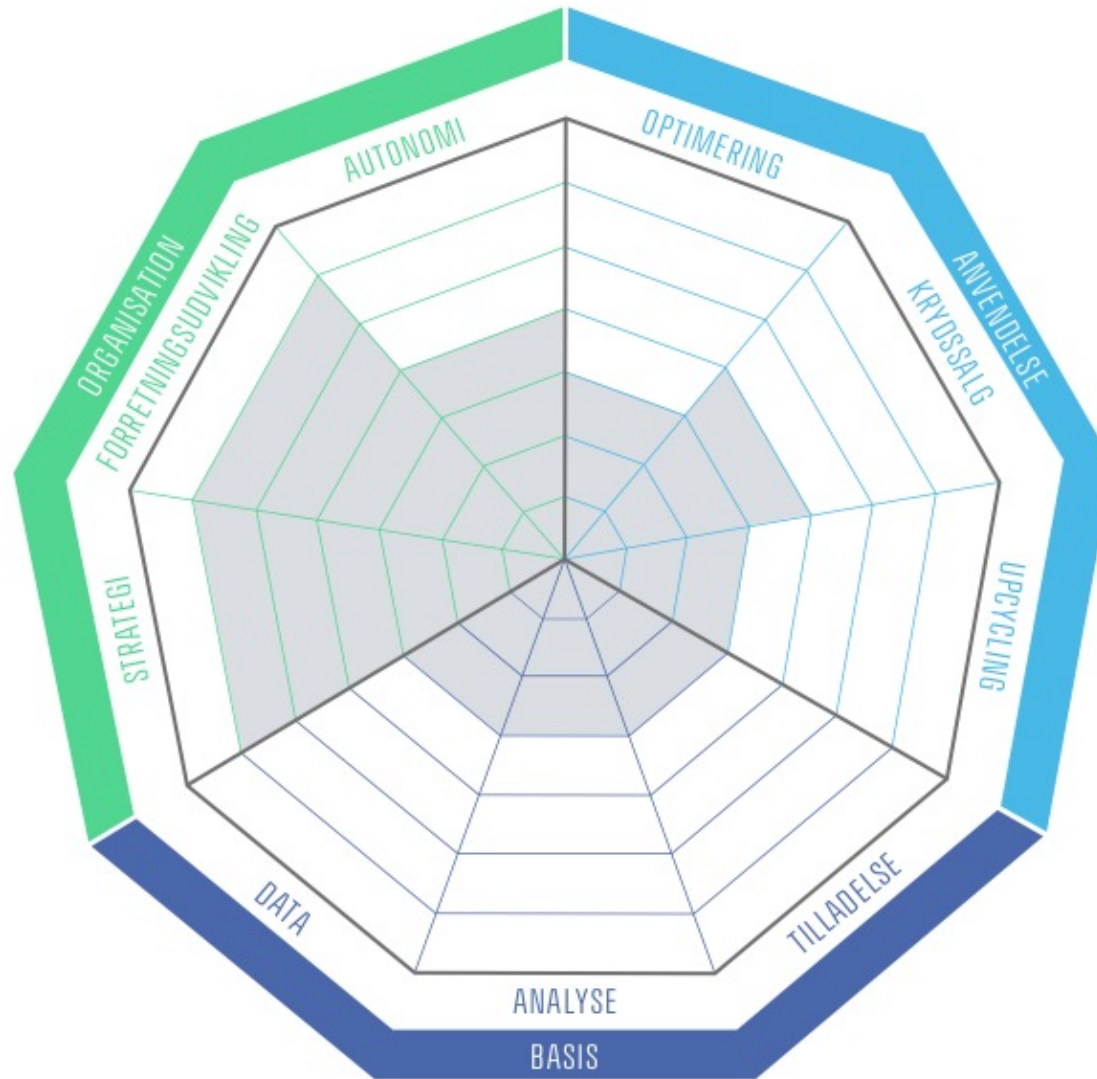
BUNDSKORE

”Vi har næsten ingen data”
”Vores systemer er så gamle,
at vi ikke kan gøre noget som helst”

- STRATEGI
 - Evne til at formulere data og digitalisering ind i sin strategi
- FORRETNINGSUDVIKLING
 - Evne til at strukturere, analysere, prioritere og – hvis vedtaget – supportere datadrevne forretningsideer
- AUTONOMI
 - Evne til at tillade eksperimenterende adfærd ”uden kontrol” i virksomheden

- OPTIMERING
 - Evne til at udnytte data til optimering af sine processer
- KRYDSSALG
 - Evne til forstå sine eksisterende kunder databehov og sælge nye databaserede ydelser på profitabel vis
- UPCYCLING
 - Evne til at genbruge data for at agere på nye markeder, som ikke ligger i virksomhedens oprindelige fokus

Det samlede billede

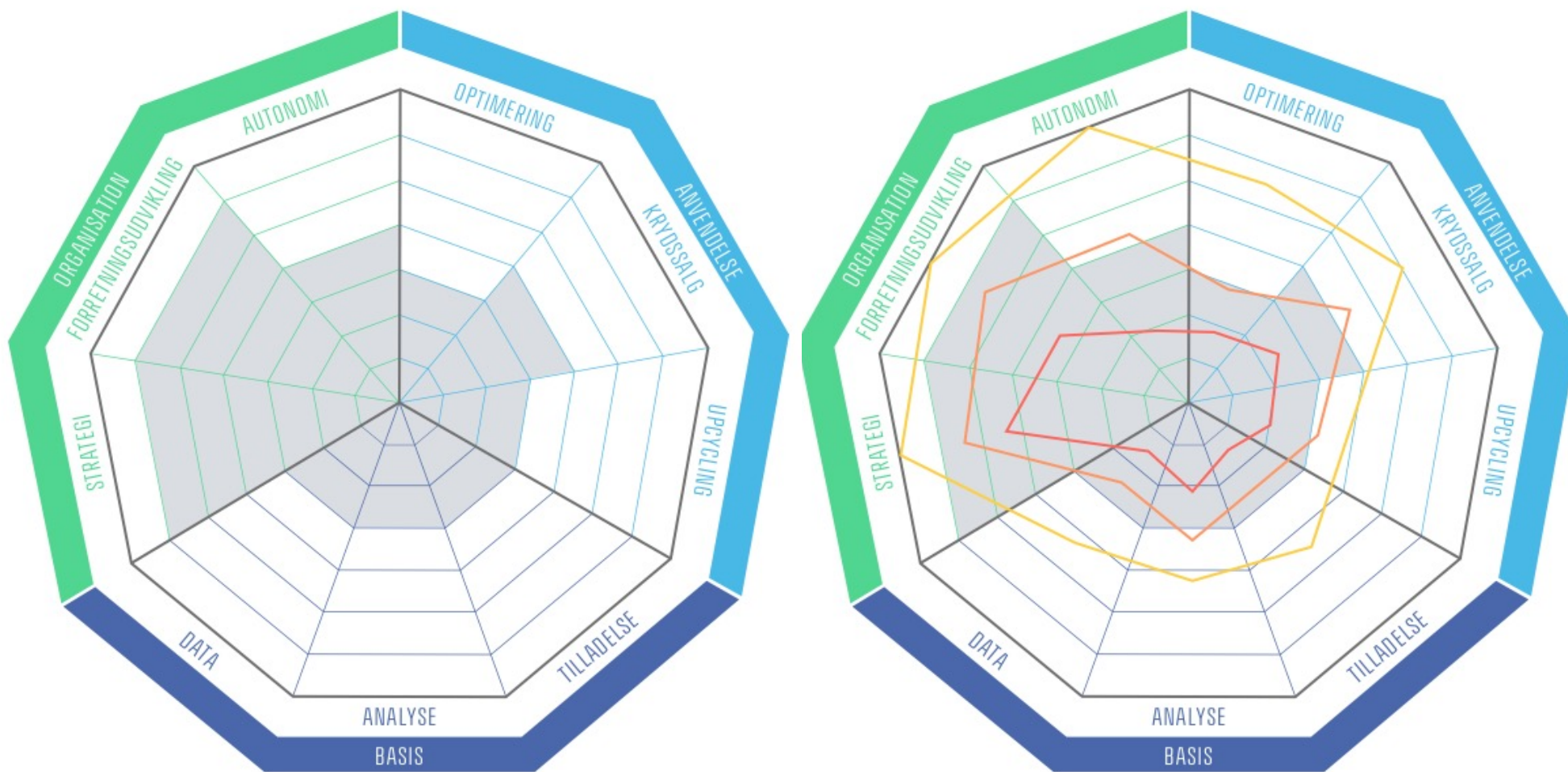


Hvem har typisk ansvar (og/ eller en gældende mening)?

DATADREVEN BASIS	DATA ANALYSE TILLADELSE	CIO Analysechef Chefjurist
DATADREVEN ORGANISATION	STRATEGI FORRETNINGSUDVIKLING AUTONOMI	Adm. direktør Kommerciel direktør Medarbejdere
DATADREVEN ANVENDELSE	OPTIMERING KRYDSSALG UPCYCLING	Produktionschef Salgschef Strategichef

Figur 20: Hvem har ansvar for hvad?

Det samlede billede II

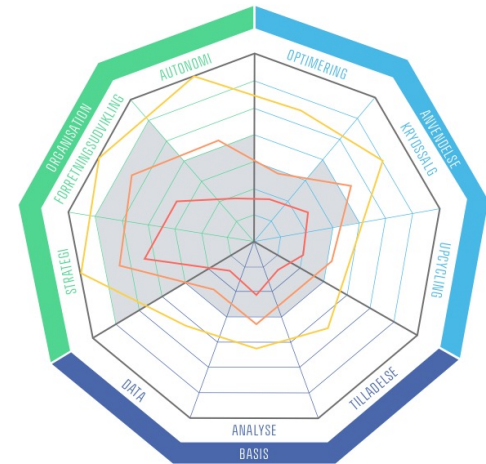


Oplæg til DataProfit workshop

- Inviter jeres ansvarlige for hver kompetence
- Motiver mødet med ledelsens (eller tovholders) ambition for data-drevent vækst
- Lad hver give deres bud på niveauet af alle kompetencer
- Brug resultat til at fokusere målsætninger, ansvar, budgetter, 'mandag morgen' opgaver mv.
- ...se mere i vores [gratis værktøj: DataProfit](#)

Opsummering

- Data-drevet forretningsudvikling
 - Hvad, bølger og barrierer
 - Baggrund og kompetencer
- DataProfit kompetencekort
 - Oversigt og dimensioner
 - Kompetencer til data-drevet vækst
- Jeres workshop på mandag
- Dialog



EIBE MGMT
THINK
SIMPLIFY
GROW



SPØRGSMÅL
& SVAR

growth@eibeconsulting.com

+45 2710 2152

@hanseibe

[linkedin.com/in/hanseibe/](https://www.linkedin.com/in/hanseibe/)

blog.cbs.dk/bigdata/

EIBE MGMT
THINK
SIMPLIFY
GROW

...and all that youtube

