

Business Analytics

تحلیل کسب و کار

راه کار گروه مشاوران کیش برای توسعه بازار و بهبود عملکرد شرکتها

چهار روش کلی برای تحلیل کسب و کار مورد استفاده قرار می گیرد:

توصیفی: تفسیر و توصیف داده های تاریخی برای شناسایی روندها و الگوها؛

تشخیصی: تفسیر و بررسی داده های تاریخی برای عارضه یابی و تبیین آنچه اتفاق افتاده؛

پیش بینی: استفاده از داده و اطلاعات موجود برای پیش بینی متغیرها و نتایج آینده؛

تجویزی: استفاده از تکنیک های مختلف برای دستیابی به بهترین نتایج تحت سناریوهای معین.

این چهار روش را می توان به صورت جداگانه یا همزمان برای تجزیه و تحلیل عملکرد گذشته شرکتها و بهبود عملکرد تجاری آینده استفاده کرد.

● **تحلیل کسب و کار چه سودی برای شرکتها دارد؟**
امروزه تحلیل کسب و کار به طور گسترده ای توسط شرکت های بزرگ به کار گرفته می شود.

بسیاری از شرکت های بزرگ در سراسر جهان از شیوه های مختلف تحلیل کسب و کار برای بهبود خدمات و بهبود عملکرد خود استفاده می کنند که از جمله می توان شرکت هایی مانند Amazon، Starbucks، Target، Netflix، General Electric، American Express، Uber و McDonald's را نام برد.

تحلیل کسب و کار منافع بسیاری برای شرکتها دارد که مهم ترین آن به شرح زیر است:

- بهبود تصمیم گیری و افزایش سرعت تصمیم گیری؛
- کاهش هزینه تمام شده و صرفه جویی در هزینه ها؛
- توسعه تجربه مشتریان؛
- افزایش کارایی عملیاتی و مالی شرکت؛
- بهبود برنامه ریزی راهبردی؛
- حفظ مزیت های رقابتی و ایجاد مزیت های جدید؛
- افزایش سودآوری شرکتها؛
- افزایش تاب آوری شرکت در برابر تکان های بیرونی؛
- کمک به مدیریت بهینه موجودی انبار و لجستیک؛
- کاهش ریسک ها و مدیریت موانع.

● تحلیل کسب و کار چیست؟

تحلیل کسب و کار، فرآیندی است که در آن حجم زیادی از داده ها به دانش و بینش در جهت بهبود تصمیمات تجاری و حل چالش های کسب و کار تبدیل می شود.

در این فرایند، از ابزارهای مختلف از قبیل مدیریت داده ها، تصویرسازی داده ها، مدل سازی، شبیه سازی، هوش تجاری، داده کاوی، بهینه سازی و پیش بینی استفاده می شود.

در تحلیل کسب و کار، داده های خام از منابع مختلف داخل و خارج از شرکت، استخراج و گردآوری می شود. داده های خام، پس از پردازش و ساختار بندی به اطلاعات قابل استفاده برای اهداف خاص تبدیل می شوند. دانش و بینش بدست آمده از طریق تجزیه و تحلیل اطلاعات، در قالب های مناسب برای تصمیم گیری و ارزش آفرینی ارائه می شوند.

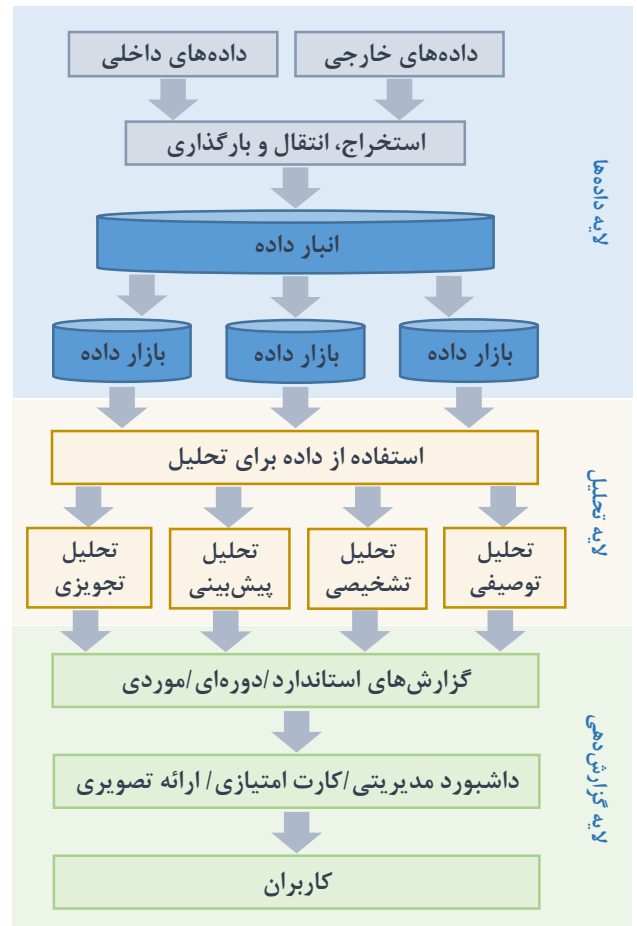
تحلیل کسب و کار، نقش مهمی در ایجاد مزیت های رقابتی جدید و حفظ مزیت های رقابتی موجود در شرکت های بزرگ ایفا می کند.



تحلیل کسب و کار، به مدیران شرکتها کمک می کند تا با استفاده از انواع تکنیک ها و روش های نوین، داده های پرحجم و غیر قابل استفاده را به شیوه ای تجزیه و تحلیل کنند تا بتوانند به درک بهتری از شرایط برسند و تصمیمات تجاری مؤثری در جهت منافع شرکت اتخاذ کنند.

در تحلیل کسب و کار، مجموعه ای از دانش و مهارت، فناوری، برنامه ها و شیوه ها برای بررسی مداوم و مستمر عملکرد گذشته کسب و کار به کار گرفته می شود.

چارچوب تحلیل کسب و کار



گام پنجم: یافتن بهترین سناریو و راه‌کار با لحاظ کردن محدودیت‌ها و قیدهای موجود و پیشنهاد راه‌کار بهینه؛
گام ششم: تصمیم‌گیری و اقدام مبتنی بر بینش حاصل از تحلیل و ارزیابی و مقایسه نتایج با اهداف؛
گام هفتم: آخرین مرحله بهنگام‌سازی مدل‌ها بر اساس میزان دستیابی به نتایج و میزان اثربخشی اقدامات.

● KCG چگونه به شما کمک می‌کند؟

گروه مشاوران کیش (KCG)، به عنوان مشاور و طراح سیستم تحلیل کسب و کار برای شرکت‌ها، ابتدا به شما در شناسایی مسائل و چالش‌های اصلی کمک می‌کند. تمامی داده‌ها و اطلاعات داخلی و بیرونی مورد نیاز برای تحلیل، به صورت سیستمی گردآوری، ذخیره‌سازی، پالایش و برآورد می‌شود.

کارشناسان KCG براساس داده‌ها و اطلاعات در دسترس، مدل‌های لازم را برای پیش‌بینی تخمین می‌زنند و انواع تحلیل‌های توصیفی، تشخیصی، پیش‌بینی و تجویزی را تهیه می‌کنند. نتایج این تحلیل‌ها به صورت گزارش‌های موردی، گزارش‌های ادواری و داشبوردهای مدیریتی به صورت اختصاصی و محرمانه در اختیار شما قرار می‌گیرد.

تمامی مدل‌ها، سیستم‌ها و تحلیل‌ها بر اساس نتایج عملکرد به صورت مستمر بهنگام‌سازی و ارتقا می‌یابد.

داشبورد مدیریت آنلاین به شما کمک می‌کند اطلاعات مهمی مانند وضعیت فروش، موجودی انبار، اطلاعات مالی، اطلاعات مشتریان و نظایر آن را به صورت لحظه‌ای رصد کنید.

گزارش‌های توصیفی ادواری، به شما کمک می‌کند تا به صورت دقیق و نظام‌مند و در قالب تحلیل‌های معتبر کارشناسی، از آخرین وضعیت شرکت، رقبا، بازار و محیط پیرامون آگاه شوید.

گزارش‌های تشخیصی موردی، با روش‌های علمی و معتبر، آسیب‌شناسی و عارضه‌یابی از چالش‌های شرکت را به شما ارائه می‌دهد.

گزارش‌های پیش‌بینی، به شما کمک می‌کند تصویری از وضعیت آتی شرکت و متغیرهای موثر بر اهداف شرکت را در اختیار داشته باشید.

تحلیل‌های تجویزی شامل توصیه‌هایی برای تصمیم‌گیری بهتر است. این تحلیل‌ها نتایج احتمالی هر تصمیم را برآورد کرده و بهترین تصمیمات را توصیه می‌کند.

● گام‌های اصلی چیست؟

برای طراحی و پیاده‌سازی یک مدل تحلیل کسب و کار، هفت گام اصلی باید طی شود:

گام اول: شناسایی مسائل و چالش‌های مربوط به کسب و کار و پاسخ به این پرسش که چه مشکلی قرار است حل شود؛

گام دوم: گردآوری و پالایش داده‌ها، حذف داده‌های پرت، محاسبه داده‌های مفقود، برآورد داده‌ها و اطلاعات مورد نیاز، ایجاد بانک‌های اطلاعاتی مورد نیاز و مدیریت داده‌ها؛

گام سوم: تجزیه و تحلیل اطلاعات، مدل‌سازی، آزمون فرض و شناسایی عوامل مرتبط با تابع هدف؛

گام چهارم: پیش‌بینی و مدل‌سازی آنچه قرار است اتفاق افتد با استفاده از تکنیک‌هایی مانند درخت تصمیم‌گیری، شبکه‌های عصبی، رگرسیون و سایر روش‌های موجود؛

معرفی گروه مشاوران کیش

شرکت گروه مشاوران اندیشه‌ورز مشکلات کیش، یک شرکت مشاوره‌ای خصوصی است که مأموریت آن ارائه انواع خدمات مشاوره‌ای و تخصصی به شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی در زمینه‌های سرمایه‌گذاری، فناوری مالی، مدیریت زنجیره تأمین، تحلیل، پژوهش‌های کاربردی و آموزش‌های تخصصی است.

نشانی: جزیره کیش، خیابان رودکی، ساختمان اداری دیپلمات، طبقه سوم، واحد ۳۱۵

ایمیل: info@kishgroup.net

تلفن: ۰۷۶ ۴۴۴۶۱۰۰۷

کدپستی: ۷۹۴۱۸۹۶۰۰۱



www.kishgroup.net