

Big Data, Open Data, “The internet of Things”, Sensortechnologie en Machine Learning zijn allemaal begrippen die invloed hebben op ons dagelijkse leven en de strategie van organisaties. Met zijn allen verzamelen we enorme hoeveelheden data en we gooien niets meer weg. Maar wat is Big Data eigenlijk en wat kan je er als bedrijf concreet mee? Er verschijnen nieuwe bedrijven, diensten, andere samenwerkingsverbanden, verdienmodellen. Welke kansen ontstaan er voor jouw bedrijf?

Om voor bedrijven de mogelijkheden te inventariseren waar kansen liggen om te innoveren met op Big Data gebaseerde producten en diensten, heeft Many2More een programma ontwikkeld dat bestaat uit drie fase:

- 1) Inventarisatie opportunity's
- 2) Analyse en uitwerking concept (MVP)
- 3) Productie en uitrol

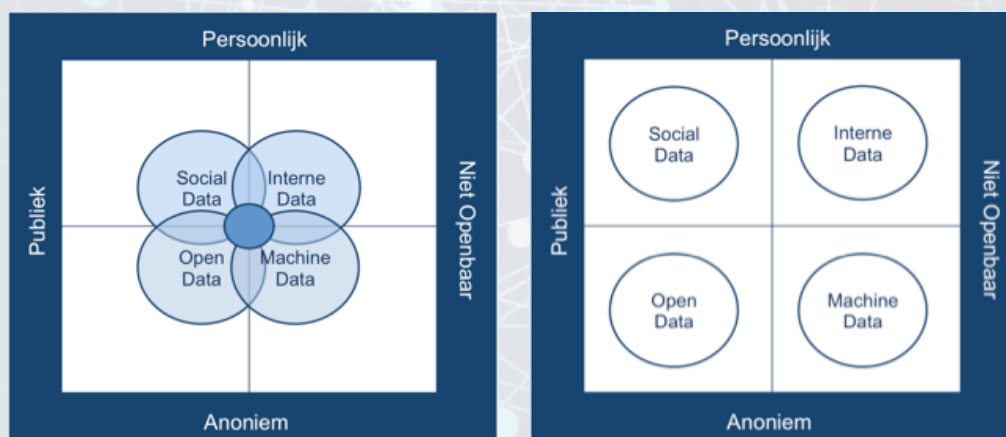
Na iedere fase wordt besloten of en hoe de volgende fase wordt ingezet.

Fase 1: Inventarisatie opportunity's

Het ontwikkelen van een propositie gebaseerd op Big Data is uiteraard nooit een doel op zich. De nieuwe of vernieuwde diensten of producten moeten aansluiten bij de strategische richting van je bedrijf en een herkenbaar probleem oplossen. In twee dagen bekijken we gezamenlijk waar opportunity's liggen. Deze twee dagen bereiden we voor en de uitkomsten worden door ons uitgewerkt tot één of meerdere concrete concepten.

Onderwerpen die aan bod komen gedurende deze fase:

- Inleiding Big Data
 - o Wat is het
 - o Welke typen data zijn er en wat kun je er mee
 - o Praktijkvoorbeelden, intern en extern gebruik van Big Data
 - o Nieuwe verdienmodellen
 - o Privacy



Indeling Databronnen, Many2More 2016

Er is een grote verscheidenheid aan databronnen beschikbaar die door ons worden onderverdeeld op basis van al dan niet publiek beschikbaar en de mate waarin de data is te herleiden tot individuen. Interessante en verrassende inzichten komen met name naar boven zodra datasets worden gecombineerd. Kanttekening hierbij is wel dat er juridisch haken en ogen aan kunnen zitten zodra persoonlijke data wordt gebruikt voor andere doeleinden dan waar toestemming voor is verkregen. Ook hier wordt tijdens deze sessie op ingegaan.

In dit blok wordt een aantal cases behandeld van bedrijven die databronnen op een innovatieve manier gebruiken. Het programma ziet er in grote lijnen als volgt uit:

Strategische richting

- Het bedrijf
- Huidige product marktcombinaties
- Klanten & Concurrentieveld
- Ambitie

Brainstorm

- Ontwikkelingen en trends in de markt
- Impact op klanten
- Nieuwe producten en/of diensten
- Informatiebehoefte
- Welke databronnen zijn beschikbaar, wat missen we nog

Beschrijven van de propositie

- Voor wie
- Lossen we welke problemen op
- Wat nemen ze bij ons af
- Waarom bij ons

Aan het einde van deze intensieve tweedaagse is er een concreet beeld ontstaan van de opportunity's. Naast kansen op de markt kunnen er ook manieren omhoog komen om interne processen efficiënter en effectiever in te richten.

Uiteraard is het ook mogelijk dat geconcludeerd moet worden dat de kansen op dit moment niet haalbaar of realistisch zijn. De uitkomsten worden door ons verwerkt en gepresenteerd aan de stakeholders.

Fase 2: Analyse en uitwerking concept (MVP)

In deze fase wordt gekeken of de ideeën uit de inventarisatie in potentie levensvatbaar zijn. Er zijn verschillende manieren om hier achter te komen en zo beschikt Many2More over een data science omgeving om via socials doelgroepen te analyseren. Ook zijn er talloze slimme online enquête tools beschikbaar en kunnen klantenpanels worden georganiseerd. Het is wel aan te raden om deze "check base" niet over te slaan of met andere woorden: "Aannemen doen we in de bouw".

Nadat de opportunity(s) zijn geverifieerd onder de doelgroep gaan we aan de slag om te komen tot een "Minimum Viable Product" (MVP). Dit is een op grote lijnen uitgewerkte en werkende versie van de nieuwe dienst of het nieuwe product. Uiteraard is het nog geen productieve versie maar de MVP is wel goed genoeg om alle betrokkenen een goed beeld te geven.

De MVP is een goed hulpmiddel om ideeën te visualiseren en de discussies over het vervolg concreet te maken. Daarnaast is het een mooi instrument om buy-in te krijgen onder de mensen die nog niet bij de eerste fase betrokken waren.

Fase 3: Productie en uitrol

Deze fase spreekt voor zich. Many2More heeft ervaring met het uitrollen van op Big Data gebaseerde innovatieve diensten en producten. Naast data modeling, het inrichten van data science omgevingen en bouwen van algoritmes kunnen we ook ondersteunen bij het verzamelen, opschonen, analyseren en representeren van de data.