



- Beoordelen strategische plannen
- Onderbouwde analyses
- Betrouwbare data
- Datapreparatietool Alteryx

Inzichten vanuit data bij The Review Group

Bij het beoordelen van strategisch plannen voor klanten als Springer Media heeft The Review Group betrouwbare data nodig. Deze klantdata is echter vaak vervuild. Met datapreparatietool Alteryx worden de grote datasets geschoond, waarna een scherp beeld ontstaat.

INZICHTEN VANUIT DATA BIJ THE REVIEW GROUP

The Review Group helpt organisaties bij het kritisch beoordelen van businessplannen. Daarnaast wordt support geleverd bij het opzetten van diverse plannen. Zo vroeg Springer Media om een strategische beoordeling van het huidige commerciële proces en een verbeterde Go-To-Marketaanpak.

“Vaak is de eerste stap in onze review het uitvragen van de data,” vertelt Michael Dam, één van de oprichters van The Review Group. “Door data-analyse kom je achter antwoorden op vragen als ‘wat willen je klanten’, ‘wat zijn je grootste klanten’ en ‘wat doen deze grote klanten’. Neem bijvoorbeeld vakliteratuur voor verpleegkundigen. Uit de data weet je wat de specifieke omzet van content voor verpleegkundigen per organisatie is, en je weet ook hoeveel verpleegkundigen daar werken. Op deze manier zie je dus dat de gemiddelde omzet per verpleegkundige bij de ene klant meer is dan bij de ander. Als je weet hoeveel een verpleegkundige gemiddeld aan vakliteratuur uit mag geven, kun je de potentie bepalen en daar gerichte sales- en marketingacties op zetten.”



*Edwin van Buuren, Raffaele Fiorini,
Jonathan Aardema en Michael Dam*

EEN SCHERPE FOTO

Voor de data-analyses werkt The Review Group nauw samen met Finext. “We willen een zo scherp mogelijke foto maken van de stand van zaken; white spots, bedreigingen, trends,” vertelt Raffaele Fiorini, één van de andere oprichters van The Review Group. “Finext heeft een betere camera waarmee ze de foto kunnen maken, en zij weten hoe ze de camera vast moeten houden.”

Zo lag de focus bij Springer Media vooral op de grotere klanten. Uit de resultaten bleek echter dat aan de onderkant nog een ‘long tail’ aan omzet verborgen zit rondom vakliteratuur voor bijvoorbeeld tandartsen en fysiotherapeuten. Raffaele: “Dit was eerder onzichtbaar in de organisatie, terwijl het wel interessante omzet is. Als de foto scherp genoeg is, zie je ook elementen waar de opdrachtgever nog niet aan gedacht heeft.”

**“WE WILLEN EEN ZO SCHERP
MOGELIJKE FOTO MAKEN VAN DE
STAND VAN ZAKEN; WHITE SPOTS,
BEDREIGINGEN EN TRENDS.”**

Overigens wordt bij de analyses niet uitgegaan van salesdata, maar van financiële data. Raffaele: “Financiële data is hard, terwijl in salesdata vaak ook nog contractdata zit.” Dat geeft soms verrassende inzichten. “Een salesmanager verwacht wellicht dat zijn productgroep gaat groeien, maar uit de financiële data zie je dat een klant van de ene productgroep naar de andere aan het verschuiven is.”

IN 'T KORT

Voor The Review Group is betrouwbare data essentieel om de strategische plannen van haar klanten goed te kunnen beoordelen. De klantdata is echter vaak vervuild, waardoor het lastig is om analyses te doen.

Zo ook bij haar klant Springer Media. Met behulp van de datapreparatietool Alteryx zijn grote datasets snel geschoond, waardoor een scherp beeld ontstaat. Alteryx is een workflowtool voor data-analisten, waarmee data betrouwbaar opgeschoond kan worden. De workflow is visueel opgezet, wat een bijkomend voordeel heeft: The Review Group kan eenvoudig uitleggen op welke data haar analyses gebaseerd zijn. De organisatie kan zo haar adviezen goed met cijfers onderbouwen.

SCHONE DATA

Voor het maken van dergelijke analyses is het essentieel dat de data 'schoon' is. "Springer Media leverde een set aan 100.000 regels, die echter nog wel geschoond moesten worden," vertelt Jonathan Aardema van Finext. Om deze data snel en nauwkeurig op te kunnen schonen, werd Alteryx ingezet.



"Alteryx is een workflowtool voor data-analisten," zegt Edwin van Buuren, ook van Finext. "De tool is sterk in data cleansing; het kan goed verschillende databases koppelen en daarin verbanden zoeken." "Bovendien is het gebruiksvriendelijk," zegt Jonathan. "Als je goed in Excel bent, kun je hier ook mee aan de slag. Alteryx past in de trend van Self Service BI (SSBI), waarbij gebruikers steeds meer zelf kunnen met de data uit een systeem."

Michael: "Hiervoor deden we de data-analyses in Excel. Dat kostte echter vier keer zo veel tijd. Bovendien halen Edwin en Jonathan met de juiste tooling veel meer uit de data. Zo krijgen we meer inzicht in de value drivers van de organisatie."

IDENTIFICEERBARE EENHEDEN

Het belang van goede data kan haast niet worden overschat. "De kern is dat hoe meer je als organisatie weet van je klant, hoe individueler je hem kunt benaderen," zegt Raffaele. "Als je alle bestedingen van een ziekenhuis weet, dan weet je ook hoe groot je klant is, zelfs als artsen op hun thuisadres publicaties bestellen. Jonathan en Edwin hebben de set terug weten te brengen naar identificeerbare eenheden."

"HET IS GEEN MYSTERIEUZE BLACK BOX WAAR JE DE ANALYSE OP BASEERT, MAAR EEN EENVOUDIG TE BEGRIJPEN PROCES"

"Sommige klantnamen waren op 15 verschillende manieren ingevoerd," legt Jonathan uit. "Deze hebben we via slimme algoritmes teruggebracht, waardoor we honderden regels konden verwijderen."



Fig. 1: Alteryx workflow

Edwin: "Het mooie van deze tool is dat je een workflow klaar kunt zetten als een soort script. Het is heel visueel; je kunt precies zien welke stappen er genomen worden, en dus ook heel makkelijk iets oppakken en aanpassen."



De visuele workflow heeft nog een bijkomend voordeel, zo vertelt Michael: "Het is prettig om de workflow te kunnen laten zien in de presentaties, bijvoorbeeld bij Springer Media." Jonathan: "Ook mensen die niet sterk data-onderlegd zijn, kun je zo visueel de stappen laten zien. Het wordt dan geen mysterieuze black box waar je de analyse op baseert, maar een eenvoudig te begrijpen proces."

ONDERBOUWEN MET CIJFERS

"Voordat een organisatie als Springer Media de beslissing neemt om het salesteam uit te breiden of een andere go-to-marketaanpak te kiezen, moet de noodzaak duidelijk zijn. Door de data-analyses kunnen we dit met cijfers onderbouwen," concludeert Raffaele. Michael beaamt dit. "Het gaat niet alleen om het uitbreiden op zich, maar ook over de indeling van het salesteam. Hoe zet je de extra capaciteit in? Dat kan alleen maar als je de juiste data hebt, zodat je inzichten krijgt."

Tekst: Danielle Gruijs

Fotografie: Ron Jenner

MEER WETEN?

Benieuwd naar de resultaten die betrouwbare data jouw organisatie kan opleveren? We praten er graag over verder. Neem contact op met Jonathan Aardema via jonathan.aardema@finext.nl of 070-300 3000.

OVER FINEXT TELECOM, MEDIA & TECHNOLOGY

Wij zijn ervan overtuigd dat eenvoud echt werkt. Eenvoud versnelt, verbetert de bedrijfsvoering en maakt organisaties wendbaar. Vanuit Finext Telecom, Media & Technology helpen wij organisaties bij het transparanter en eenvoudiger maken van hun business, zodat zij hun groei kunnen versnellen.

Vertrouwen, verbinden en verrassen zijn het startpunt om vakmanschap de ruimte te geven. Hierbij combineren wij onze kennis van de telecom, media- en technologiebranches met onze jarenlange ervaring met innovatie, bedrijfsprocessen en de nieuwste informatietechnologieën.