

Mitä liiketoiminta haluaa DW:ltä

Jarmo Kuusmanen,
Sybase Finland Oy

Johto haluaa asettaa yrityksen toiminnalle erilaisia tavoitteita ja seurata niiden toteutumista. Yrityksen tuloksen eteen työskentelevät haluavat tietää mistä kannattavuus muodostuu ja mikä on toiminnan kustannusrakenne. Lisäksi eri alueiden ammattilaiset haluavat analysoida oman intressialueensa tietoja. Löytää esimerkiksi sopivin kohderyhmä suunnitellulle markkinointitoimenpiteelle.

Seurattuani jo joitakin vuosia tietovarastoinnin ympärillä käyvää keskustelua, vaikuttaa joskus siltä, että keskustelua hallitsee termit, arkkitehtuurit yms. Sinällään tärkeät ja hienot asiat joista riittää kiihkeään debattiin aineksia loputtomiin. Mistä sitten oikeastaan olikaan kyse? Mitä oikeasti halutaan?

Joku on yrityksessä lukenut, että "dw on hyvä juttu" ja nyt mietitään syitä miksi se pitäisi hankkia. Tai sitten on paineita saada parempi käsitys omasta liiketoiminnasta ja dw nähdään sellaisena tietoteknisenä aparaattina joka auttaa tässä tarpeessa. Hmm...

Lähdetäänpä liikkeelle ns. Oikeasta päästä, eli liiketoiminnallisesta tarpeesta. Oletetaan, että tarvitaan enemmän, nopeammin ja tarkemmin tietoa omasta liiketoiminnasta.

Tällöin DW:n hyödyt perustuvat seuraaviin tekijöihin:

- Saadaan liiketoiminnasta tai sen muutoksesta **tarkempaa tietoa** ja voidaan siten ohjata liiketoimintaa yhä paremmin. Esimerkkinä vaikka hinnoittelun optimointi, uusien asiakkaiden saaminen tai jakelukanavan kehittäminen. Tällöin **saadaan lisää myyntiä, parannetaan katerakennetta** tai säästetään kustannuksia.
- **Säästetään rahaa** siirtämällä tiedon hyväksikäyttö pois esim. Laskutusjärjestelmästä.
- **Säästetään rahaa** sillä, että raporttien tuottamiseen tarvittava henkilötöpanos voidaan suunnata muihin töihin koska käyttäjät ajavat itse omat raporttinsa
- **Tehostetaan** analyyttikkojen ja käyttäjien työskentelyä tehokkaammalla raportoinnilla joka säästää aikaa.
- **Parannetaan asiakaspalvelua** tarjoamalla asiakkaille mahdollisuus hyödyntää omia tietoja.
- Syvennetään **partnershippiä toimittajien kanssa** tarjoamalla heille heitä kiinnostavia tietoja.
- Saadaan tietoa **nopeammin** joka mahdollistaa nopeamman reagoinnin suhteessa kilpailijoihin.

Se mistä suurin hyöty muodostuu on riippuvainen yrityksen toimialasta ja nykyjärjestelmien tasosta. Se mikä on selkeästi osoitettu, on se, että onnistuneet dw:t tuovat erittäin isot hyödyt liiketoiminnalle ja johtavat usein ainakin pieniin "irtiottoihin" kilpailijoista. Mutta milloin dw on "onnistunut"?

Tuntuu yksinkertaiselta ja onkin sitä. Mutta miten sitten dw:n tiedot todella saadaan käyttöön?

Edelleen vaikuttaa varsin tutulta, mutta jos tiedot ovat käytössä, niin mihin niitä sitten käytetään?

Kun tiedot ovat käytössä ja niitä käytetään oikein, tuottaa DW yritykselle hyötyä joka heijastuu suoraan tai välillisesti yrityksen tulokseen. Vaikuttaa yksinkertaiselta ja saattaa ollakin. Kuitenkin DW mahdollistaa niin monia uusia asioita yritykselle, että se epäilemättä herättää paljon uusia kysymyksiä. Ironista, että kun saadaan paljon vastauksia, herää niin monta uutta kysymystä.

Yhteenvetona suosittelen tutkimaan tarkkaan olisiko DW:stä hyötyä teidän yrityksenne toiminnalle. Todennäköisesti on!

Jarmo Kuusmanen,
Sybase Finland Oy,
Jarmo.Kuusmanen@sybase.com