



# Çözümler Zirvesi 2013

Geleceği Şekillendiren Teknolojiler

Analitiğin Gücü ile Üretkenliğinizi Arttırın

**Umut ŞATIR GÜRBÜZ**

Tahmine Dayalı Analitik Çözüm Mimarı, CEE

29.05.2013

# Tahmine Dayalı Analitik

Gartner

**Tahmine Dayalı Analitik** bugünün koşulları ve **gelecek** aktivitelerden güvenilir sonuçlar çıkararak **verileri...**



...**eş zamanlı olarak** en etkili **aksiyon** ile ilişkilendirmeye yardımcı olur.

## Bir Araştırma Sonucu

### Analitik yeteneklere sahip firmalar rakiplerine üstünlük sağlıyor

**2.2x**

daha iyi  
performansa  
sahipler

**260%**

daha yüksek lider  
olma ihtimali

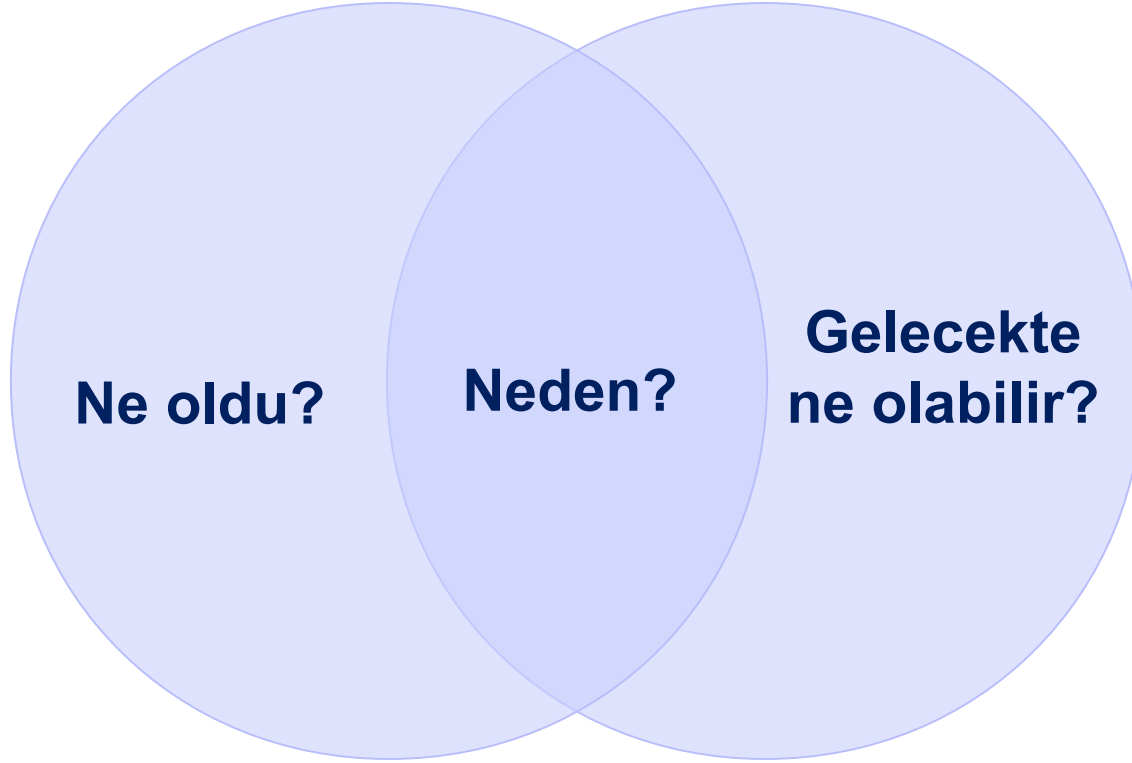
**1.6x**

daha hızlı gelir  
artışı

**2.5x**

hisse senedi  
değer artışı

# “Zeka”: Tahmine Dayalı Analitik 3 önemli soruyu yanıtlar



*İş  
Zekası*



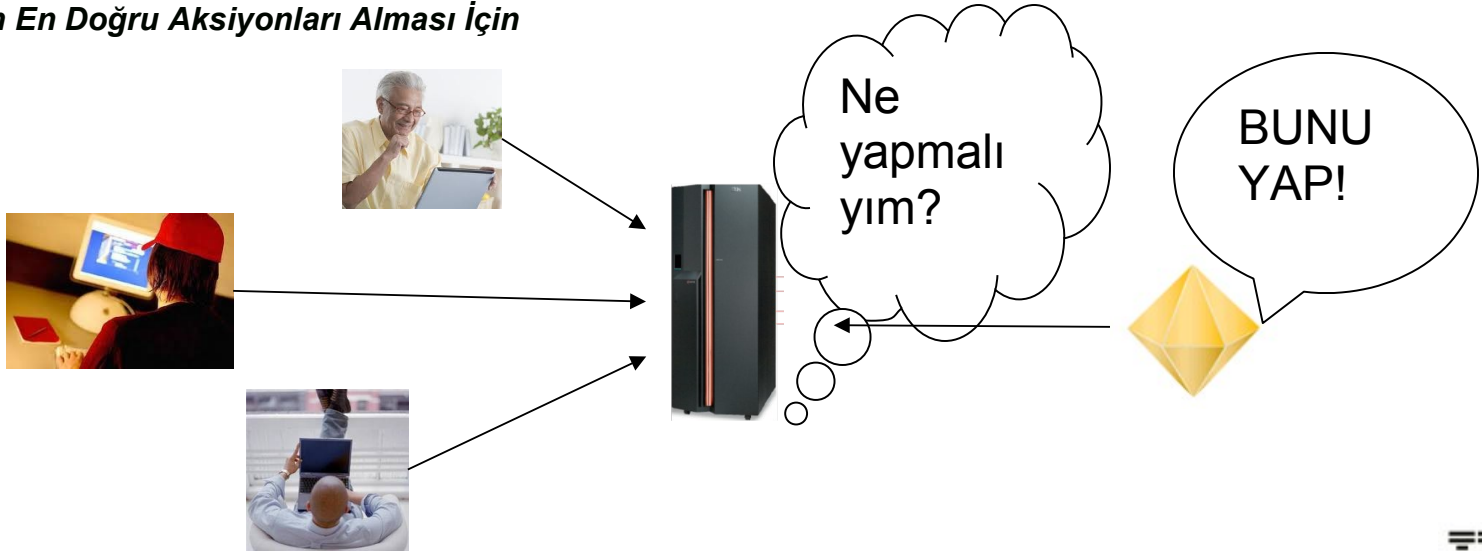
*Tahmine Dayalı  
Analitik*

# Tahmin sonuçlarının karar vericiler tarafından kullanılması

## Kişilerin En Doğru Kararları Alması İçin



## Sistemlerin En Doğru Aksiyonları Alması İçin



# Şirketler karlılığı arttırmak için analitik çözümlerine yöneliyorlar

**Müşteri hizmetleri**  
... müşteri segmentlerine eş zamanlı teklif gönderebilirse?

**Satış yönetimi**

... satış tahminini daha etkili bir şekilde yaparak, envanter yönetimine destek olursa?

**Yönetim**

... Geçmiş, şu an ve geleceğe ait bilgiye ulaşip daha etkili kararlar verebilirse?

**Tedarik zinciri yönetimi**

... Ham madde ve envanter yönetimini optimize ederek operasyonel maliyetleri düşürürse?

**Pazarlama**

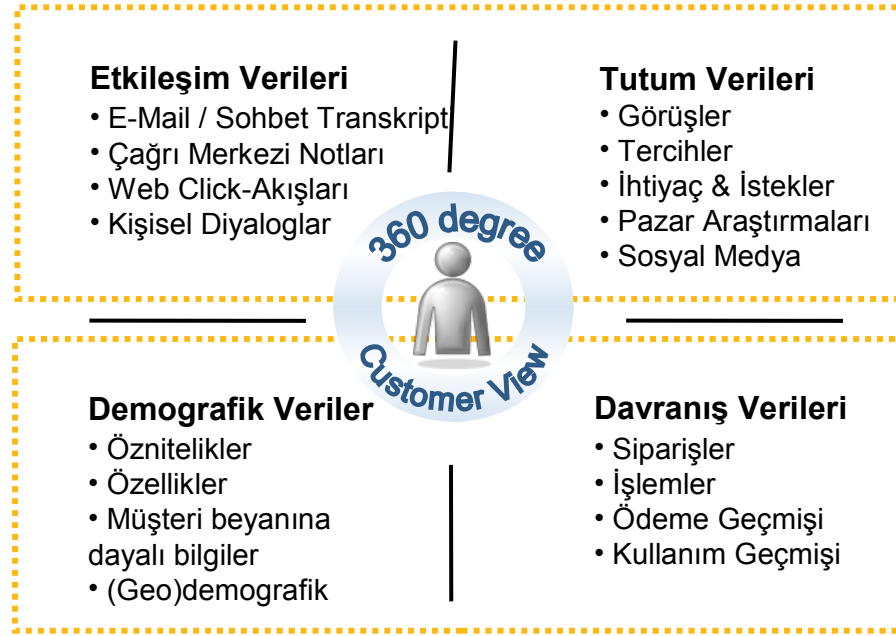
... Daha hedefli, düşük maliyetli yüksek başarı oranlı kampanyalar düzenleyebilirse?

**Finans**

... Operasyon maliyetlerini azaltabilir ve finansal performansın artmasını destekleyebilirse?

# Analitiğin Kalbinde Veri

*Yüksek değer, dinamik – rekabet ortamında farklılaşmanın sırrı*



*“Geleneksel” – CRM Anlayışı*

# Analitiğin Kullanıldığı 3 Alan

Müşteri  
Analitiği



Operasyonel  
Analitik



Risk  
Analitiği





Müşteri  
Analitiği



Operasyonel  
Analitik



Risk  
Analitiği



# Basit Bir Dünyada...



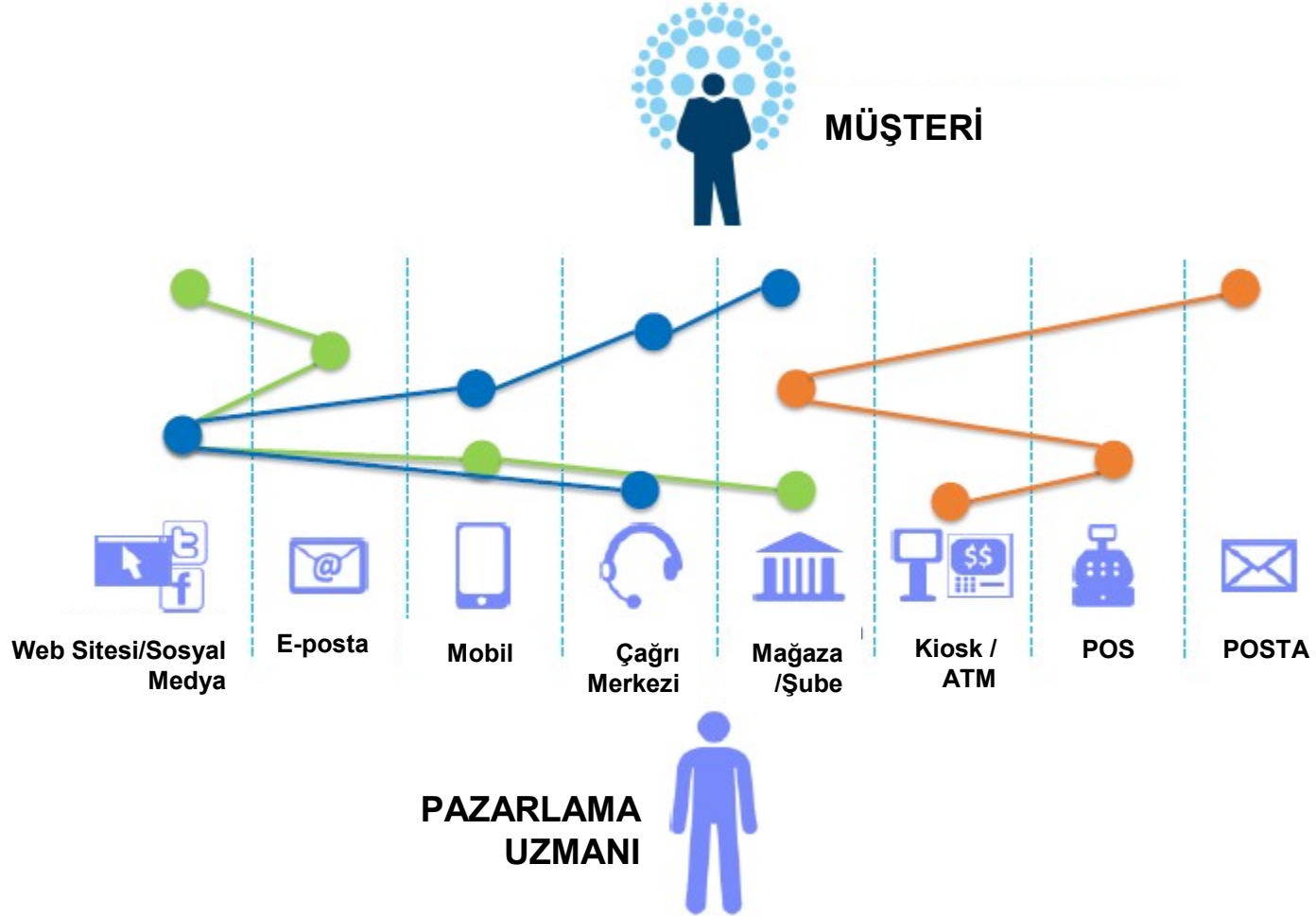
MÜŞTERİ



PAZARLAMA  
UZMANI



## Bugün...



# Günümüz Müşterilerinin Beklentisi

## Beni Tanı

Kişiselleştirilmiş promosyonlar sunun  
Ödeme tercihlerimi hatırla  
Bulduğum lokasyondaki ürün çeşitliliğini  
kişiselleştir

## Beni Dinle

Kullandığım kanalları dinle  
Ürün ve servisler hakkındaki yorumlarımı  
değerlendir  
Sohbeti benim şekillendirmeme izin ver



## Bana Hizmet Et

İstediğim ürünleri stokta bulundur  
Bana fayda sağlayacak bir sadakat programı  
oluştur  
Bilgili çalışanlar bana yardımcı olsun  
Stokta olmayan ürünler için sipariş imkanı sağla

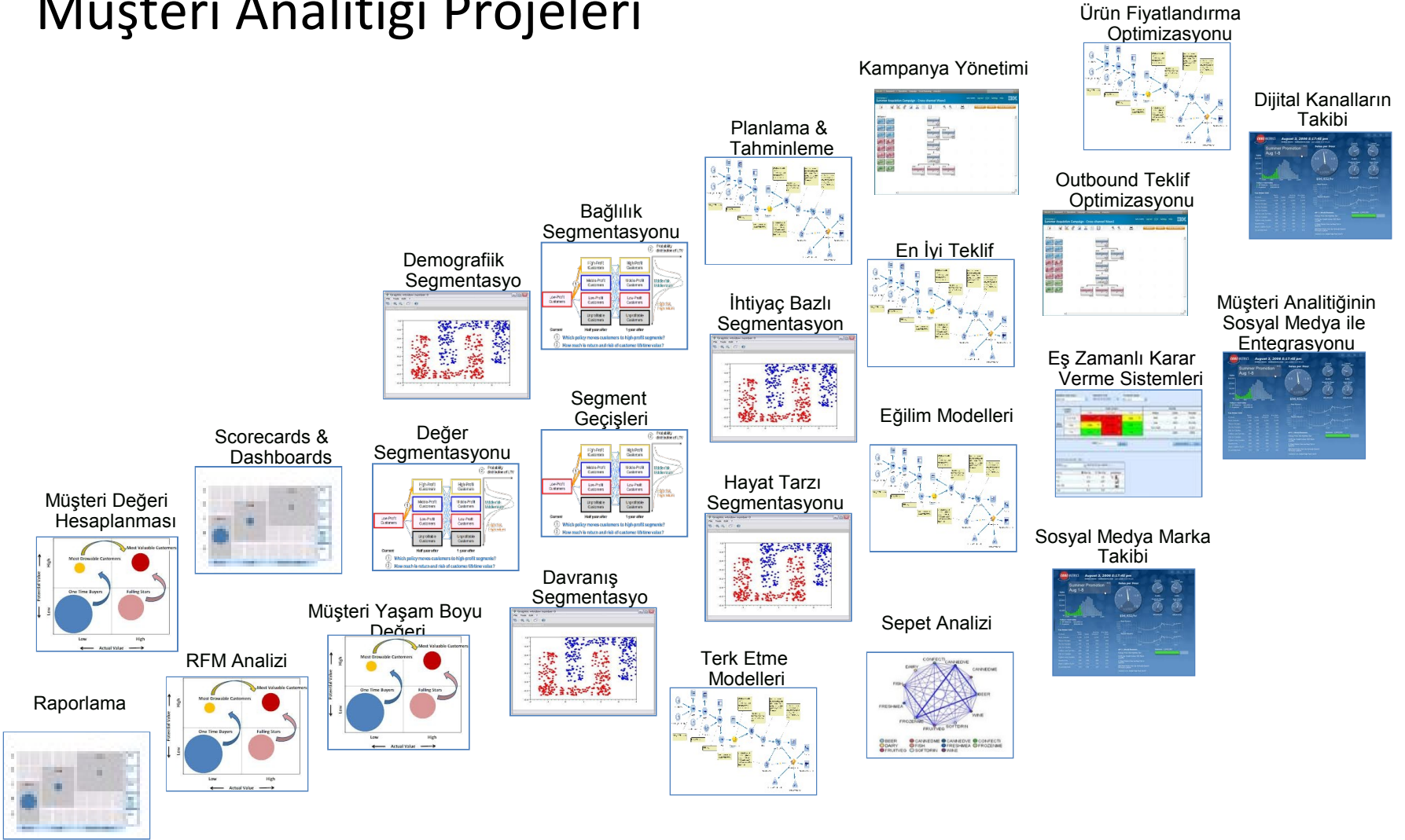
## Beni Yetkilendir

Teknoloji ile:

- Alışveriş yaparken promosyonları keşfetmeme
- Fiyatları kıyaslamama
- Daha çok bilgi edinmeme

İzin ver

## Müşteri Analitiği Projeleri



Temel

Analitik Olgunluk

Sınıfta En İyi

Müşteri  
Analitiği



Operasyonel  
Analitik



Risk  
Analitiği



# Tahmine Dayalı Analitik ile Operasyonel Etkinliğin Arttırılması

Operasyonlarınızı **yönetin**  
Altyapınızı **koruyun**  
Sermaye etkinliğinizi **arttırın**



# Tahmine Dayalı Analitik ile Operasyonel Etkinliğin Arttırılması

## **Operasyon yönetimi:**

Varlıklarınızın kullanımını maksimize edin

Envanter ve kaynakların doğru zamanda doğru yerde olduğundan emin olun

Yatırım etkisini ölçümleyin

## **Altyapanın korunması:**

Varlıklarınızın arızalanma nedenlerini inceleyin

Varlıklarınızın kullanım süresini arttırın

Bakım maliyetlerini düşürün

## **Sermaye etkinliğinin arttırılması:**

Varlıklarınızın etkinliğini arttırın

Operasyonel maliyetlerinizi düşürün

Bütün süreçleri daha etkin yönetin: satın alma, geliştirme ve dağıtım



Müşteri  
Analitiği



Operasyonel  
Analitik



Risk  
Analitiği



# Tahmine Dayalı Analitik ile Şüpheli İşlemlerin Tespiti

Ortamınızı **izleyin**  
Şüpheli işlemleri **tespit edin**  
Çıktıları **kontrol edin**



# Hilekarlık Çok Pahalı ve Yaygınlaşıyor

## IBM CIO Risk Study

...12% of companies reported an overall increase in fraud  
(IBM CIO risk study)

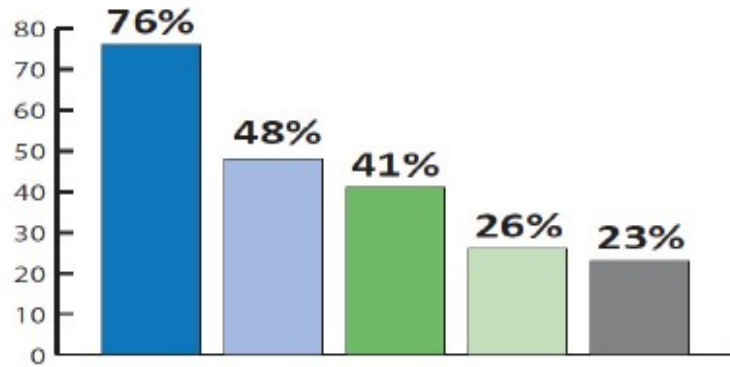
...Healthcar  
(US Medicar

...Auto insu

"Fraud is di  
figures ... o  
fraud figure

— National F

When is a fraud incident involving your organization usually detected?



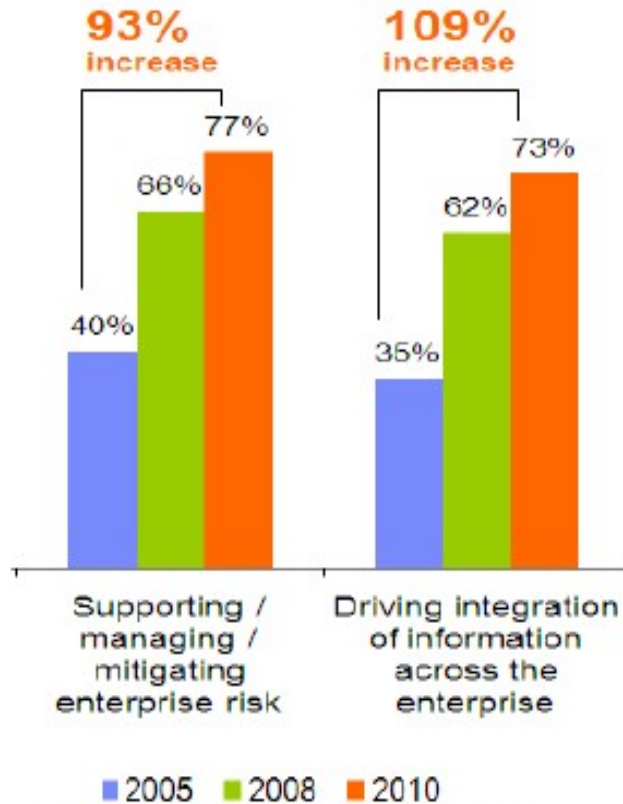
- 76% - When a customer notifies us
- 48% - At the point of transaction
- 41% - Third-party notification
- 26% - At the point of origination
- 23% - During account audit/reconciliation

each year

the fraud loss  
result, the  
ing from fraud."  
2010.

# Hilekarlık Tespitinin Önemi Artıyor

## IBM Global CFO Study



Source: IBM The Global CFO Study 2005, 2008, 2010



71%

Percentage of CIOs planning to make **additional investments in risk management and compliance**

Source: IBM Global CIO Study, The New Voice of the CIO, 10 September 2008

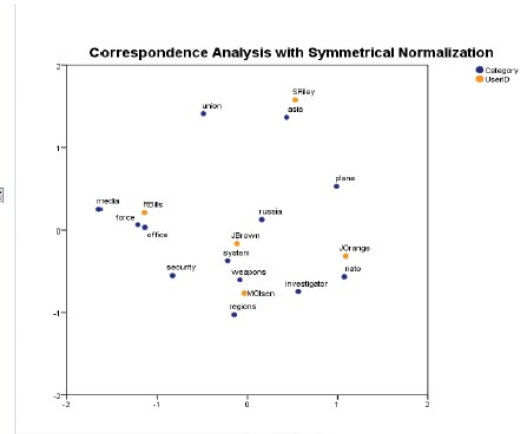
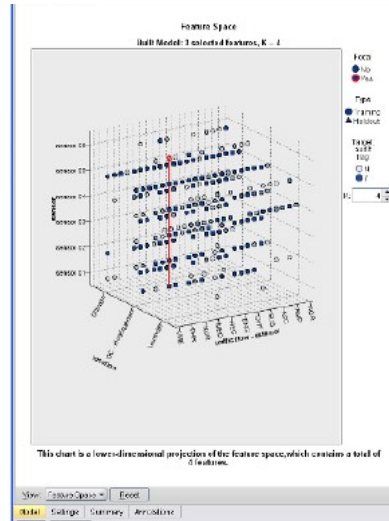
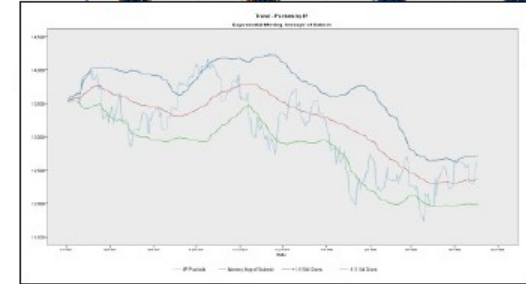
# Hilekarlık Tespiti Yöntemleri

## Anomali Tespiti

- “Normal Davranış” dışındaki olayların tespiti

## Tahmine Dayalı Modeller ile Geçmiş Hilekarlık Kayıtlarının Profillenmesi

- Modeller kurularak bütün kayıtların eş zamanlı skorlanması



# IBM Analitik Alanında Lider

Analitik alanında 2005'den  
itibaren **16 Milyar \$** yatırım

Özel sektördeki **dünyanın en büyük  
matematik departmanı**

IBM Bünyesinde;

**10,000** teknik profesyonel

**9,000** danışman

**20,000** analitik projesi (2008 itibariyle)

**500** yıllık analitik patenti sayısı (2011 itibariyle)

# Çözümler Zirvesi 2013

Geleceği Şekillendiren Teknolojiler

## Teşekkürler *Thank you*

Umut ŞATIR GÜRBÜZ

Tahmine Dayalı Analitik Çözüm Mimarı, CEE

[umuts@tr.ibm.com](mailto:umuts@tr.ibm.com)

0530 3171944

IBM SPSS Çözümleri Hakkında daha detaylı bilgi için;

<http://www-01.ibm.com/software/analytics/spss/>

