

STAP 1: Wat is uw doel?

Het toepassen van big data moet geen doel op zich zijn. Bepaal daarom eerst welke vragen u met big data wilt beantwoorden. Denk hierbij ook het "laaghangende fruit". De verbeterdoelen die relatief makkelijk op te pakken zijn. Organiseer een brainstormsessie met uw medewerkers of vraag uw klanten of ketenpartners eens met u mee te denken. Data-analyse en big data zijn uitermate geschikt zijn om te bepalen hoe u:

- > beter kunt inspelen op de klantbehoefte;
- > uw processen optimaliseert;
- > uw product verbetert;
- > inspeelt op veranderingen in de markt of de maatschappij.

Afnemer
Wie is mijn afnemer (identiteit)?
Wat is de rol van mijn afnemers in de keten (consument, inkoper grote organisatie, zzp'er etc.)?
Waar is mijn afnemer gevestigd?
Wat wil mijn klant en de klant van de klant?
Wanneer wil mijn klant informatie of een aankoop doen?

Product/dienst
Wat vindt men van mijn product?
Hoe verhoudt mijn product zich tot concurrerende producten?
Hoe kan ik mijn product aanpassen om aan de wensen van de klant te voldoen?
Wat kan mijn product worden?
Waar liggen de kansen voor productvernieuwing?

Bedrijfsproces
Wat zijn de knelpunten in mijn bedrijfsprocessen?
Welke processen wil ik verbeteren?
Hoe verlopen de processen van concurrenten?
Welke processen wil mijn klant verbeterd zien?
Wat is mijn positie in de waardeketen?
Ken ik alle ketenpartijen?
Welke processen kan ik verbeteren met ketenpartners?

Markt en maatschappij
Hoe kan ik voortdurend concurrerend blijven?
Hoe kan ik beter aan juridische verplichtingen voldoen (belastingadministratie, vergunningen aanvragen, jaarstukken deponeren)?
Hoe kan ik beter aan de maatschappelijke eisen en verwachtingen voldoen rondom duurzaamheid en milieu?
Hoe kan ik een bijdrage leveren aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken rondom zaken als migratie, veiligheid, vergrijzing, onderwijs en gezondheidszorg?