



softconsulting

Autor: Lejla Softić, dipl.oec.¹

Kako koristiti prediktivnu analitiku?

Suvremena preduzeća sve više analitičko-planske aktivnosti obavljaju primjenom prediktivne analitike, koja finansijskim menadžerima omogućava efikasnije upravljanje budućim poslovnim ishodima. Prediktivna analitika predstavlja jedan od alata za poboljšanje svakodnevnog poslovanja preduzeća, pri njegovom postizanju konkurentske prednosti na tržištu.

Šta je prediktivna analitika?

Prediktivna analitika (engl. Predictive analytics) je praksa ekstrakiranja informacija iz postojećih podataka kako bi se utvrdili uzorci, te predvidjeli budući ishodi i trendovi. Koristi se za projekcije vjerojatnih događaja u budućnosti, ali s određenom razinom pouzdanosti. Obuhvata razne statističke tehnike od prediktivnog modeliranja, strojnog učenja do rudarenja podacima kojima analizira činjenice iz prošlosti i sadašnjosti kako bi se napravilo predviđanje budućih odnosno nepoznatih događaja. Sofisticiranim tehnikama analize poslovnih podataka mogu se utvrditi pouzdani zaključci o trenutnoj situaciji i budućim događajima koji će pomoći pri odlučivanju i poduzimanju učinkovitih akcija.



Poslovna vs. prediktivna analitika

Iako može izgledati da su prediktivna i poslovna analitika istovjetni pojmovi, postoje izvjesne razlike između ovih pojmova. Uloga tradicionalne poslovne analitike je pružanje informacija o prošlim rezultatima poslovanja i korištena je prvenstveno u svrhu izvještavanja. Prediktivna analitika nadilazi poglede okrenute unatrag i koristi podatke za projekcije događaja u budućnosti. Prediktivno modeliranje omogućava da se predvidi budući ishod, a poslovno odlučivanje se zasniva na činjenicama. Dok poslovna analitika promatra ono što se dogodilo u prošlosti, prediktivna analitika, pomoću softverskih algoritama, pronalazi skrivene obrasce koji se mogu koristiti za predviđanje budućih ishoda.

Prediktivna analitika kao suvremeni alat unapređuje poslovnu analitiku, jer polazi od analize povijesnih podataka, kako bi kreirala potrebne odgovore koji su usmjereni ka budućoj perspektivi pri predviđanju učinka i propisivanju preporuka. Koristeći obrasce ponašanja potrošača i prethodne trendove za pristup marketinškim, prodajnim i poslovnim strategijama, alat za prediktivnu analizu može kreirati planove za određeno vrijeme/trajanje kako bi se povećala profitabilnost i uspjeh poslovanja preduzeća. Cilj prediktivne analitike je ići dalje od saznanja što se dogodilo u prošlosti, kako bi se pružila najbolja procjena onoga što će se dogoditi u budućnosti.

¹ SoftConsulting s.p. Tuzla, Trg slobode 16 (BIT Centar), 750000 Tuzla, e-mail: lejla.softic@savjetnik.ba
Izvor za sliku: <https://pixabay.com/illustrations/technology-analytics-business-data-6701404/>



Prednosti prediktivne analitike

Podaci su neprocjenjivo strateško bogatstvo preduzeća jer predstavljaju agregatno iskustvo i povijest svih interakcija sa tržištem. Preduzeća sve više shvaćaju poslovnu vrijednost procesa učenja iz podataka, ali i značaj primjene onoga što je naučeno iz podataka za buduće uspješno poslovanje preduzeća. Prediktivna analitika omogućava preduzeću da prepozna i iskoristiti obrasce sadržane u podacima, kako bi se otkrili potencijalni rizici i poslovne prilike, obezbjeđujući na taj način informirano donošenje odluka.

Prediktivna analitika je alat koji se može koristiti u raznim industrijama i situacijama, a naznačajnije prednosti njene primjene su:

- unapređenje procesa donošenja odluka
- poboljšanje poslovne učinkovitosti
- optimiziranje marketinških kampanja
- smanjenje potencijalnih rizika
- sticanje konkurentske prednosti na tržištu
- pronalaženje novih mogućnosti kroz dublje razumijevanje ponašanja kupaca
- otkrivanje eventualnih prijevara.

Prediktivna analitika pomaže finansijskim direktorima da iskoriste postojeće podatke i identificiraju trendove za tačnije planiranje, predviđanje i donošenje odluka. Primjenom prediktivne analitike mogu se poboljšati različiti finansijski procesi i ponuditi uvidi u različite aspekte finansijskog poslovanja: predviđanje prihoda, poboljšanje lanaca opskrbe, analiza problematičnih mjesta/aktivnosti koje uzrokuju gubitke preduzeća i drugo.

Kako kreirati prediktivni model?

Uz povećanu konkurenciju na tržištu, preduzeća traže način kako da povećaju svoju tržišnu prednost donošenjem adekvatnih poslovnih odluka. Prediktivni modeli vođeni podacima mogu pomoći donosiocima odluka da na novi način pristupe rješavanju dugotrajnih problema. Prediktivno modeliranje počinje sa definisanjem poslovnog cilja npr. korištenje podataka za smanjenje troškova ili uštedu vremena i slično. Korištenjem heterogenih i velikih skupova podataka kreiraju se prediktivni modeli koji mogu generirati djelotvorne rezultate koji podržavaju postizanje konkretnih ciljeva.

Da bi se obezbjedili potrebni uvidi iz agregatnih podataka koje preduzeće posjeduje, potrebno je obezbjediti adekvatan prediktivni model. Prediktivno modeliranje koristi matematičke i računarske metode za predviđanje događaja ili ishoda. Pri tome je neophodno poduzeti slijedeće korake:

- izvršiti uvoz podataka iz različitih izvora (web arhiva, baze podataka i proračunske tablice)
- 'očistiti' podatke uklanjanjem izvanrednih vrijednosti i kombiniranjem više izvora podataka
- razviti prediktivni model na temelju agregiranih podataka, statistika ili mašinskog učenja
- provesti testove izvedbe modela ili njegove ispravnosti sa ciljem provjere prikladnosti modela
- integrirati kreirani model u zvanični sistem predviđanja.

Zaključak

Prediktivna analitika sve više se koristi kao jedan od suvremenih alata, jer omogućava da preduzeće uči iz ranijih iskustva sa ciljem pravovremenog predviđanja budućih finansijskih vrijednosti, koje su rezultat poslovnih aktivnosti preduzeća, čime se obezbjeđuju pouzdanije poslovne odluke.

Finansijski menadžeri nastoje što preciznije predvidjeti buduće novčane vrijednosti za svaku poslovnu aktivnost u preduzeću i stoga moraju biti prvi koji će u preduzeću zagovarati primjenu prediktivne analitike.