

PRZEWODNIK PO PRACY Z DANymi

Wzór zapisu insightu

Jedna strona, osiem pól. Wypełnij po analizie, zanim zaproponujesz działanie.

Rozdzielenie obserwacji, interpretacji i kolejnego kroku pozwala zespołowi sprawdzić, na czym opiera się wniosek.

1. Pytanie biznesowe

Jaką decyzję chcesz podjąć?

2. Grupa / produkt / okres

Kogo i czego dotyczy analiza, w jakim czasie

3. Obserwacja i źródło danych

Co widać w danych i skąd pochodzą

4. Interpretacja: co z tego wynika

Jak rozumiesz wzorec

5. Dowody oraz alternatywne wyjaśnienia

Co potwierdza, a co może tłumaczyć wynik inaczej

6. Czego jeszcze nie wiemy

Luki w danych i założenia

7. Działanie do sprawdzenia

Konkretna zmiana lub test

8. Miernik, osoba odpowiedzialna i termin oceny

Po czym poznamy wynik i kiedy

Jak wypełnić wzór w pięciu krokach

01 Określ decyzję, którą chcesz podjąć.

„Czy zmienić opis produktu, żeby ograniczyć zwroty z powodu rozmiaru?” wyznacza zakres analizy. „Chcemy lepiej poznać klientów” wymaga doprecyzowania.

02 Ustal zakres i uporządkuj dane.

Wybierz produkty, segmenty i okres. Usuń duplikaty, sprawdź braki, sprowadź warianty i jednostki do wspólnego formatu. Zapisz, których części rynku dane nie obejmują.

03 Nazwij wzorzec i rozważ inne wyjaśnienia.

Sprawdź, gdzie problem występuje, a gdzie go nie ma. Poszukaj danych sprzecznych z pierwszą hipotezą. Zmiana sezonu lub asortymentu może tłumaczyć wynik lepiej niż zachowanie klientów.

04 Sprawdź interpretację.

Połącz analizę z rozmowami, testem użyteczności albo innym źródłem. Oceń, czy źródła są niezależne: dwa raporty z tej samej bazy nie są dwoma potwierdzeniami.

05 Zaplanuj działanie i ocenę wyniku.

Wskaż osobę odpowiedzialną, zmianę, miernik i termin oceny. Przy teście ustal kryteria przed startem. Sprawdzaj także skutki uboczne, np. wzrost zakupów przy jednoczesnym wzroście zwrotów.

Zanim uznasz insight za gotowy

- Dla kogo wniosek jest aktualny i jakie źródła go wspierają?
- Co mu przeczy i czego nadal nie wiadomo?
- W jakich warunkach uznalibyśmy interpretację za błędną? Jeśli nie da się ich wskazać, wniosek jest zbyt ogólny.
- Czy zakres sprawdzenia odpowiada ryzyku decyzji? Korekta zdania w opisie to nie to samo, co zmiana konstrukcji produktu lub strategii cenowej.

Brakuje danych do analizy?

Dostarczamy dane z internetu, monitoring cen i rynku oraz dashboardy dla zespołów, które podejmują decyzje. Wycena jest bezpłatna.

dataminers.pl/bezplatna-wycena