

Big data v utilitách

Strašiak alebo príležitosť?

@FilipVitek

Zopár slov o tom, kto to je Filip Vítek ...



Mgr. Filip Vítek

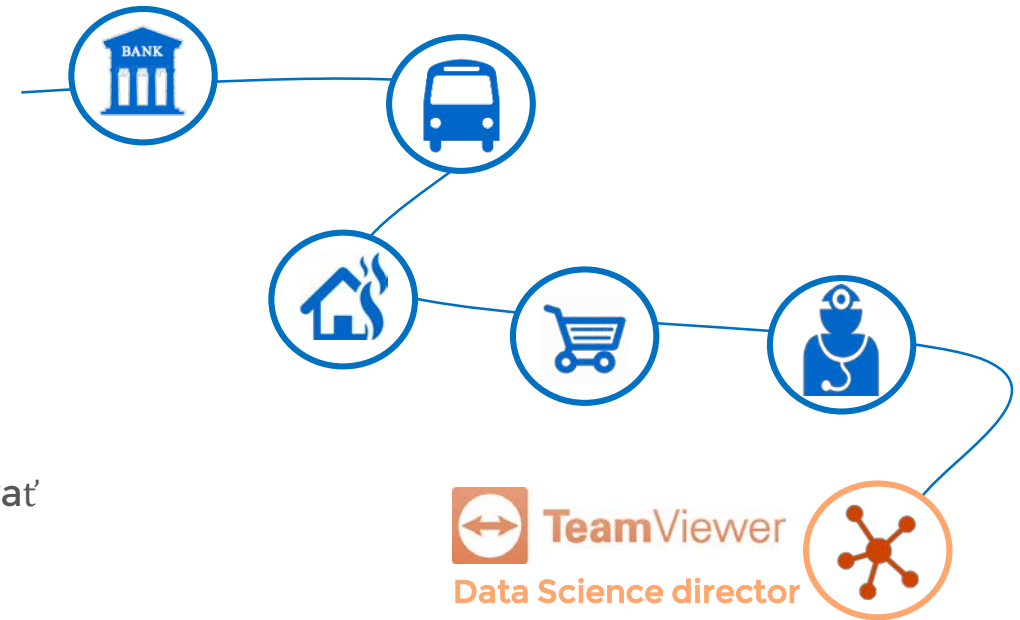
15 rokov sa venujem
stratégii, analýze dát
a rozvoju CRM systémov
a BigData prístupov



V Data mining a BigData oblasti ma skôr budete
poznať cez

150+ expert blogov

Ak nebudeme mať šancu ísť do hĺbky, budem dávať
odkazy na niektoré z nich:



Tri cesty pre Big Data prínosy v biznise

A

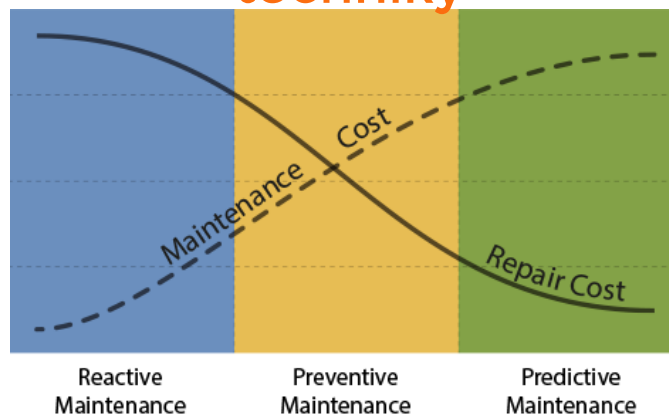
Inovácia interných procesov



- Obchodovanie s vstupmi a finálnou energiou
- Peak/Load management
- Interná logistika
- Dohľad a reporting nad výrobou a distribúciou

B

Moderná údržba techniky



- Turbíny
- Rozvody, Switche
- Network stability / reliability

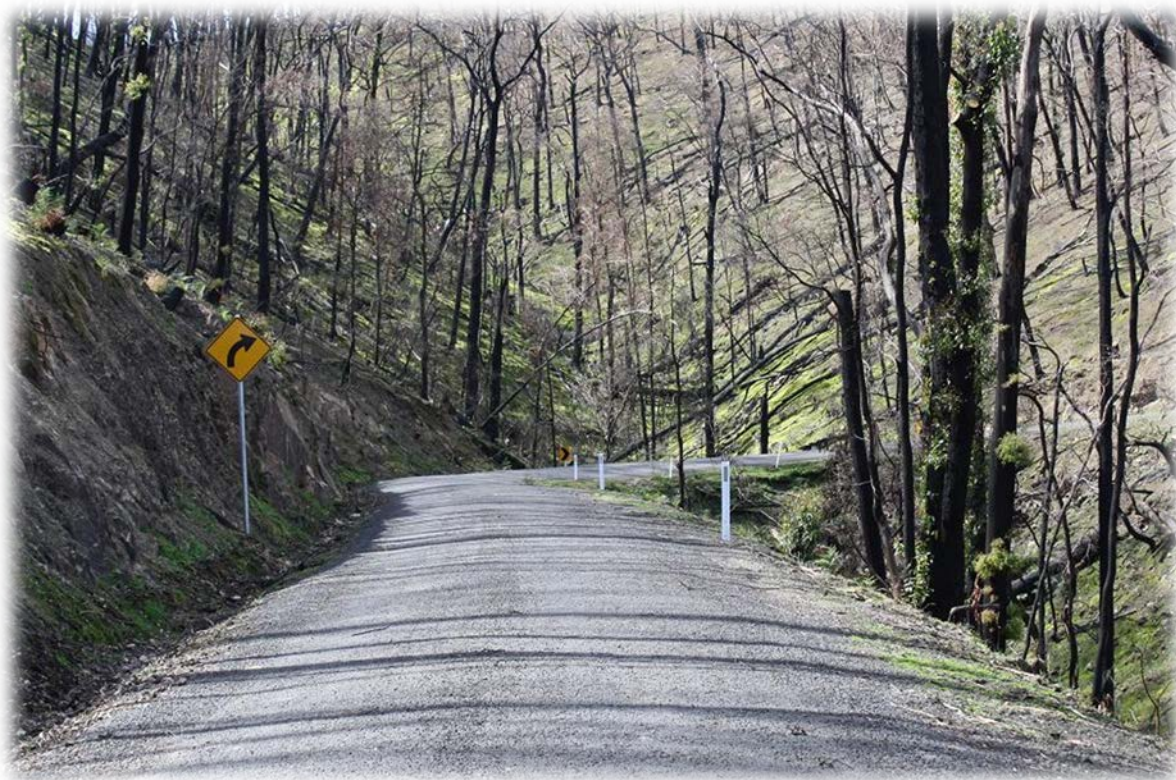
C

Klienti a ich správanie



- Produkty na mieru
- Inteligentný pricing
- Predikcia správania/reakcie

Lebo je to tak prirodzené ...



Utility majú totiž niekoľko dlhodobých hendikepov ...

*Zálohové faktúry
+ vyúčtovanie*



*Tempo inovácie
taríf*



*Nebolo treba
diferencovať
[oligopol]*



*Meranie hodnoty
klienta*



*Čo najmenej
mutácií produktu
[úroveň vady padnimajetsja]*



BLOG



<http://bit.ly/2B86EMw>



*Nebolo čo
[spoločnosť na
účel]*



*Jeden produkt
za odberné miesto*

Kto však má **klúče** od týchto zámkov ?

*If you **think** you are commodity,
you most likely **deserve** it!*



*Ak sa pokladáte **za** komoditu,
tak vám to osud **nechá** okúsiť!*

Netreba byť pýšní ani sklesnutí ...

BLOG ▶

<http://mocnedata.sk/alarm-clock-for-utility/>

3 odporúčania



1

Začnite zbierať dáta INAK

2

Snažte sa cielene odlišiť
(utiecť od komodity)

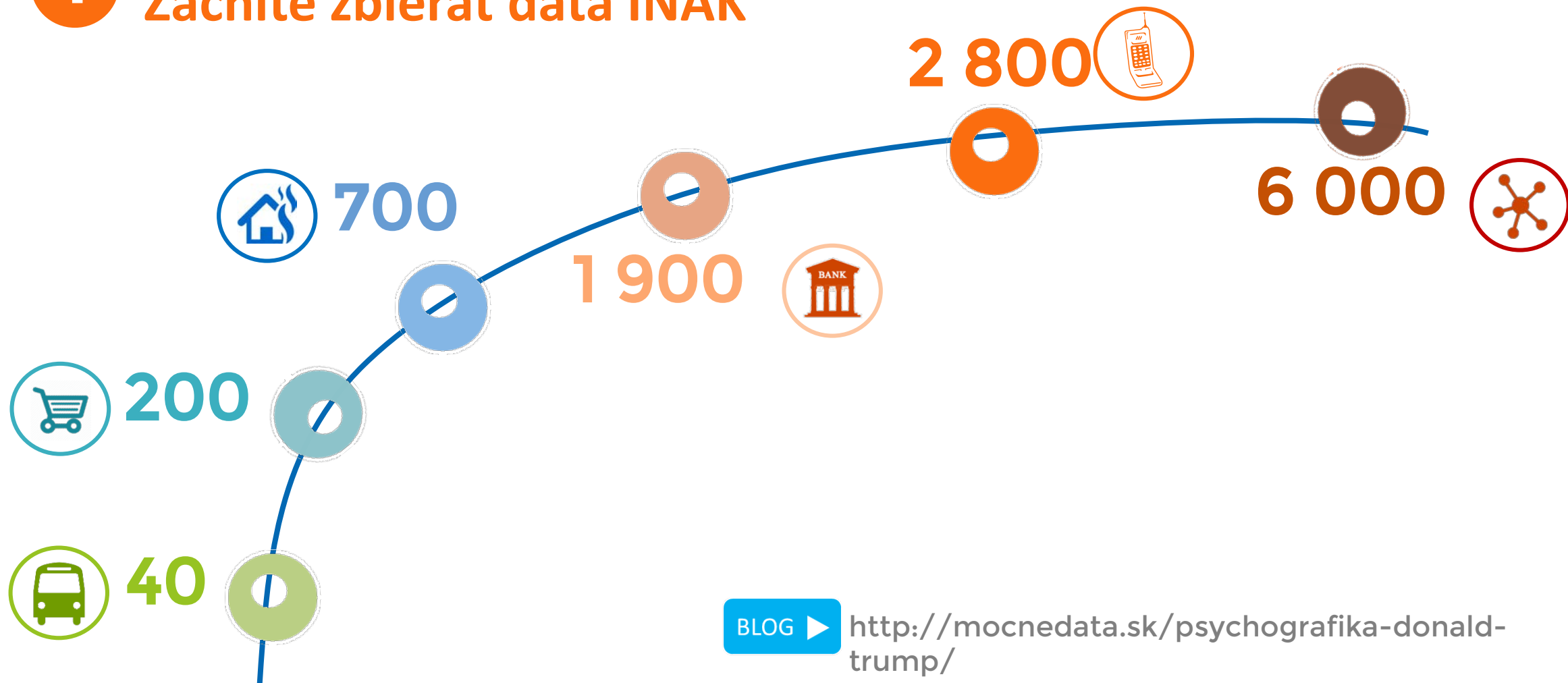
3

Zmeňte spôsob, akým sa budujú
produkty

1

Ako vo vašej firme môžete ...

Začnite zbierať dáta INAK



1

Začnite zbierať dáta INAK

Niekoľko príkladov na nekonvenčné údaje o klientovi ...

„Kto má najvyššiu spotrebu na danej ulici?“

„Koľko dní v roku sa jeho spotreba vyšplhá aspoň na alikvótnu časť tarify?“

„Kedy sa klient naposledy presťahoval?“

„Je to preplňovač alebo vracant?“

„Koľko krát mal výpadok dodávky za posledných 24 mesiacov?“

„Koľko percentný je peak vs. slabý deň pre danú domácnosť?“

BLOG ▶

<https://blog.etrend.sk/filip-vitek/data-underdogs.html>

VIDEO ▶

<http://mocnedata.sk/poklady-z-vlastnych-dat/>

1

Začnite zbierať dáta INAK

Prípadová štúdia: Wifi na zastávke ...

> Fixná tarifa
počas celého
obdobia



- > Webcrawlf cestovné poriadky
- > Vplyv počasia na čakanie na zastávke
- > Price sensitivity layer
- > Market Locator prenocovania

2

Ako vo vašej firme môžete ...

Snažiť sa cielene odlišiť

Device +
service

[1995] [2008]

Varná doska, klíma,
elektromobil charger, ...Prepaid, Spot
spotreba energie

[1997]

20 dní za rok na chate

Nočné/
Víkend
hovory

[1999]

Smart spotrebiče aktivujúce
sa v cenovo výhodnom čase.

Pranie v nedeľu zdarma.

Križová dotácia
užívateľov [2001]Za každý vašu spotrebovanú
kWh majú vaši rodičia
lacnejšiu elektrinu pre nich

Tripple play

Magio [2009]

Viac energií of toho istého
dodávateľa

Smart



[2012]

Chladnička + Mrazák + Kúrenie +
Klíma + TV + ...

Pooling



[2015]

Keď budete mať rovnakého
dodávateľa celý vchod, dedina,
...

? Bez-meračový FLAT produkt ?

Not the main

Wireless GSM Alarm



[2017]

Dobíjanie automobilov, prenosné
veľkokapacitné baterky, ...

3 Ako vo vašej firme môžete zmeniť ... Zmeniť spôsob, akým sa budujú produkty



Ďakujem za Vašu pozornosť a som pripravený na

VAŠE



*Pridaj sa
do komunity*



<http://mocnedata.sk/zostanme-v-kontakte/>



TeamViewer

Mgr. Filip Vitek
Director Data Science
Teamviewer GmbH, Berlin



+ 49 1525 3098505

Filip.Vitek@teamviewer.com

@



<https://sk.linkedin.com/in/vitekfilip>

@FilipVitek

