

# Ihr Weg zu Big Data

Ein visueller Ratgeber



# Big Data bringt viele Vorteile

Starten Sie hier, um zu erfahren,  
wie Sie diese nutzen können

Mittlerweile hat es sich herumgesprochen, dass Big Data eine große Verschiebung in der Technologielandschaft darstellt. Um den Herausforderungen in Bezug auf die erhöhte Vielfalt, Geschwindigkeit oder Datenmenge zu begegnen, entscheiden sich immer mehr Unternehmen für neue Datenspeicher wie Hadoop und NoSQL. Die Verwirklichung dieses Wechsels kann sich jedoch als schwierig herausstellen, da der optimale Einsatz der dazu erforderlichen Tools nicht selbstverständlich vorausgesetzt werden kann. Lesen Sie diesen Ratgeber und finden Sie den richtigen Weg, Ihrem Unternehmen mit Big Data zum Erfolg zu verhelfen.

## Inhalt

Einführung.....	2
Data Warehouse optimieren .....	3
360-Grad-Ansicht von Kunden .....	6
Daten monetarisieren.....	9
Optimierte Datenaufbereitung .....	12



Datenspeicherkosten sind mit Hadoop im Vergleich zu einem Data Warehouse fünf bis zehn Mal geringer.

Lagern Sie Arbeitslast durch Datenumwandlungen sowie weniger genutzten Daten nach Hadoop aus, um den Druck auf die vorhandene Data Warehouse-Infrastruktur zu verringern und Datenkosten zu reduzieren.

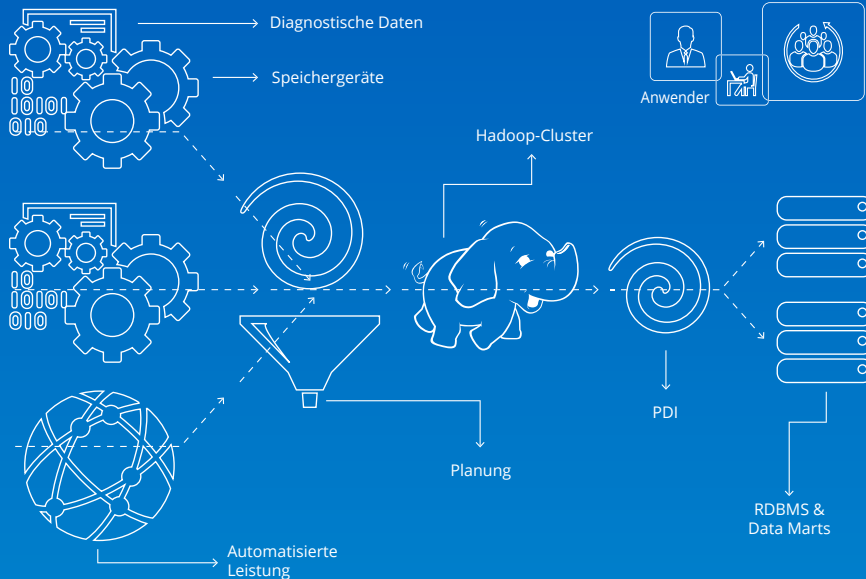
# Data Warehouse optimieren

# Anzeichen dafür, dass Sie Ihr Data Warehouse optimieren sollten

- Verfügen Sie über **mehr Daten**, als Sie in Ihrem **Data Warehouse** speichern können?
- Nehmen die **Ausgaben** für Ihr Data Warehouse schnell zu?
- Treten bei den BI-Anwendern in Ihrem Unternehmen **Leistungsprobleme bei Abfragen** auf?
- Können Sie Ihre Servicelevel-Vereinbarungen aufgrund von **wachsenden Datenmengen** in der aktuellen Infrastruktur kaum noch erfüllen?
- Sind Sie der Ansicht, dass Ihr Unternehmen aufgrund der Datenspeicher- und Verarbeitungskapazität mit **Wachstumshindernissen** konfrontiert ist?



# Zuverlässige Ergebnisse



## BEISPIEL

Ein Unternehmen im Bereich Netzwerkspeicher lagert eine sehr große Menge an Geräteleistungsdaten in ein Hadoop-Cluster aus, um operative Engpässe zu vermeiden und die Servicelevel-Vereinbarungen zu erfüllen. Die Daten werden regulär in Hadoop eingespeist und verarbeitet und anschließend an RDBMS und Data Marts verteilt.

## NUTZEN

Einsparungen bei den Datenverwaltungs- und Speicherkosten, kostengünstige Datenskalierbarkeit und erhöhte Leistung bei der Erfüllung von Serviceleveln.



Edo, ein Unternehmen im Bereich Marketingtechnologie, konnte dank Optimierung seiner Datenprozesse über Hadoop die ETL-Verarbeitungszeit um 70 % reduzieren.

# Optimierte Daten- aufbereitung

Bringen Sie unterschiedliche Datenquellen über einen skalierbaren Big Data-Verarbeitungs-Hub zusammen und verschieben Sie aufbereitete Daten in eine Analysedatenbank für Self-Service-Analysen mit einer geringen Latenzzeit.

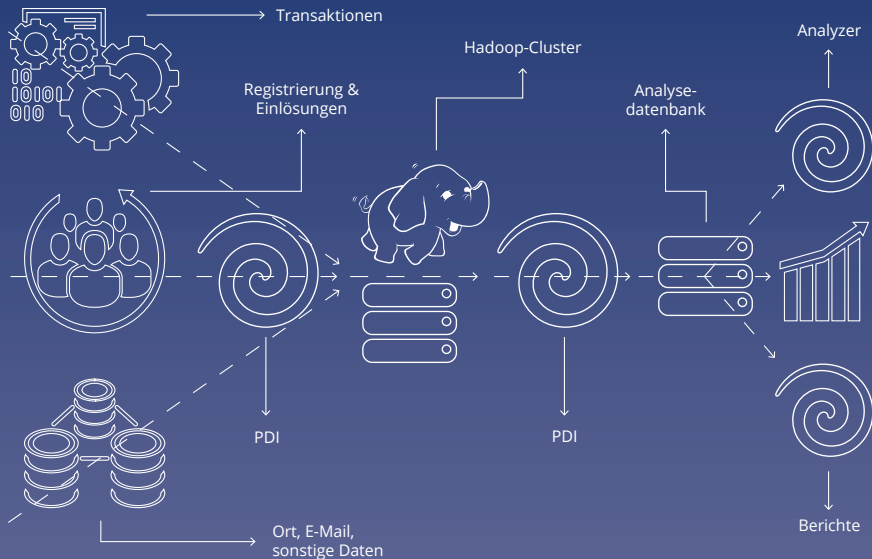
# 5

## Anzeichen, dass Sie Ihre Datenaufbereitung optimieren sollten

- Verfügen Sie über nicht ausgeschöpfte **Datenquellen mit einem großen Volumen**, die Sie in **Ihre Analysen einbinden möchten**?
- Haben Sie eine **schnelle Verbreitung** der Anzahl und Vielseitigkeit von Datenquellen beobachtet, die zur **Unterstützung von Geschäftsprozessen erforderlich sind**?
- Haben Sie **Sicherheitsbedenken**, da Ihre BI-Hauptanwender **direkten Zugriff** auf mehrere operationale Systeme fordern?
- Wünschen Sie sich eine **Prozessbeschleunigung** beim Erstellen von neuen Datasets für **prognostische Analysen**?
- Möchten Sie mit der Optimierung des Data Warehouse mit Hadoop noch mehr **Kosten einsparen**?



# Zuverlässige Ergebnisse



## BEISPIEL

Ein Vermarktungsdienstleister für elektronische Medien, der personenbezogene Angebote bereitstellt, hat eine optimierte Datenaufbereitung eingeführt. Datenquellen werden über Hadoop eingespeist, verarbeitet und an eine Analysedatenbank mit einem Geschäftsanalyse-Frontend gesendet.

## NUTZEN

Durchführen von brauchbaren Analysen aller Datenquellen, Beschleunigen von Abfragen und Reduzieren von ETL-Kosten.





„Drei von fünf Unternehmen betrachten Big Data als Beitrag für die Weiterentwicklung bei der Verwendung von Kundenanalysen.“\*

# 360-Grad- Ansicht von Kunden

Blending von verschiedenen operativen und Transaktions-Datenquellen mit Big Data-Quellen zum Erstellen von On-Demand-Analyseansichten für die wichtigsten Kunden-Touchpoints sowie Entdecken und Nutzen von Möglichkeiten, den Kundenwert über Upselling und Kundenbindung zu erhöhen.

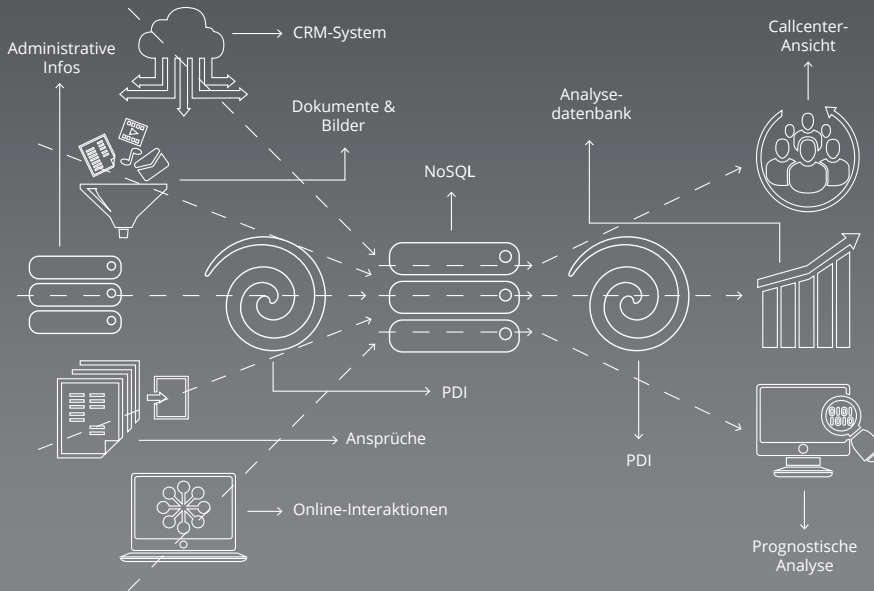


## Anzeichen, dass Sie eine 360-Grad-Ansicht benötigen

- Ist **Kundenfluktuation** ein strategisches Problem mit oberster Priorität und **stehen Sie mit Kunden in Verbindung, die drohen abzuwandern?**
- Stehen Sie unter Druck, Ihren Kunden **Upselling- und Cross-Selling-Chancen** bieten zu müssen?
- Verfügen Sie über verschiedene getrennte **Kundeninformationssysteme?**
- Haben Sie Probleme beim **Datenabgleich** von mehreren CRM-Systemen?
- Denken Sie darüber nach **umsetzbare Analysen** von **vorhandenen rollenbasierten Anwendungen** für Ihre Mitarbeiter bereitzustellen, wie zum Beispiel Systeme für Vertriebs-, Service- und Supportgruppen?



# Zuverlässige Ergebnisse

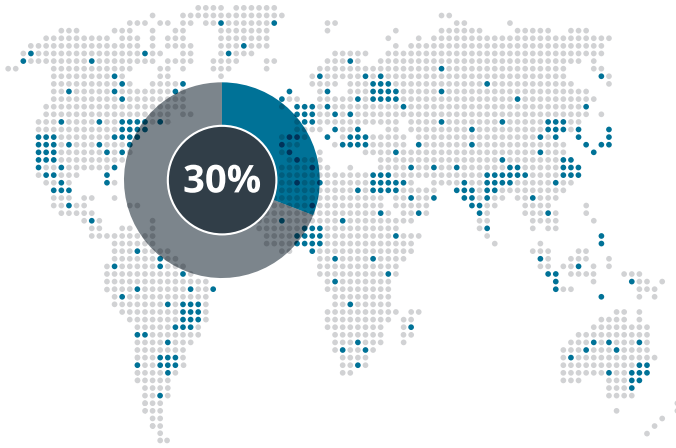


## BEISPIEL

In diesem Beispiel eines Finanzdienstleisters werden Daten aus verschiedenen Quellen in einen einzelnen Big Data-Speicher eingespeist und gemäß einer eindeutigen Kunden-ID zusammengefasst. Die kombinierten Informationen werden in Callcenter-Anwendungen für den Service zur Verfügung gestellt und können von Finanzanalysten verwendet und in prognostischen Anwendungen genutzt werden.

## NUTZEN

Zentralisierung aller Kunden-Touchpoint-Daten für schnelle Abfragen, Blending von zuvor isolierten Daten zur Steigerung der Servicequalität und des Umsatzes.



„Bis zum Jahr 2016 werden 30 % der Unternehmen ihre Unternehmensdaten im Zuge eines Tauschs oder Verkaufs direkt oder indirekt monetarisieren.“\*

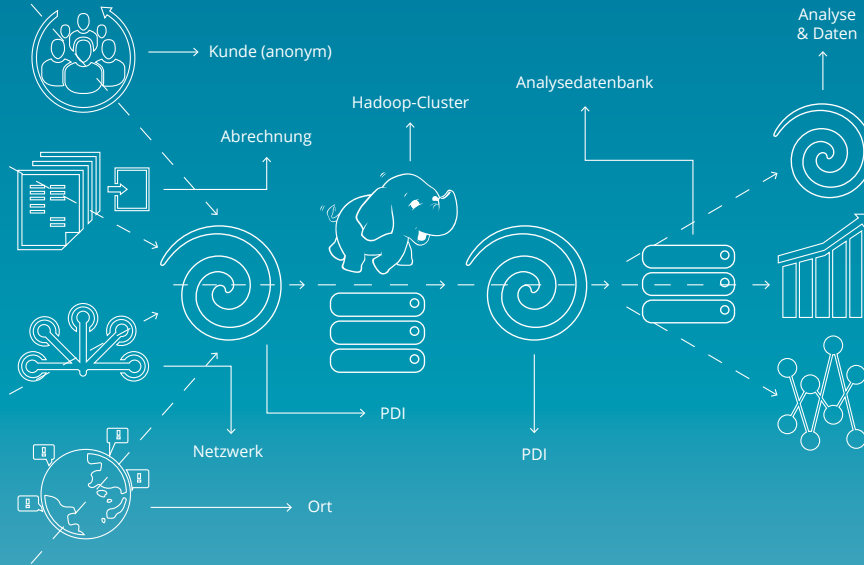
# Daten monetarisieren

Generieren Sie neue Ertragsströme durch Integration, Anreicherung und Bereitstellung von hochwertigen Datasets als Analysedienst mit vollem Funktionsumfang an Kunden in neuen Märkten.

## Anzeichen, dass Sie Ihre Daten monetarisieren sollten

- Haben Sie Kunden, die Sie nach **Datenfeeds** fragen?
- Würden Sie diese **Datenfeeds** als Big Data bezeichnen (z. B. **in einer Hadoop- oder NoSQL-Datenbank gespeichert**)?
- Verwenden Ihre Kunden diese **Datenfeeds und werden diese mit anderen Datenquellen angereichert** oder kombiniert?
- Haben Sie in Erwägung gezogen, Ihrem Kundenstamm oder potenziell neuen Kunden diese **Datenfeeds als Dienst** zur Verfügung zu stellen?
- Haben Ihre Kerngeschäftsfelder **geringe Wachstumsaussichten** bzw. **stehen Sie unter Druck**, Umsatzzuwächse aus neuen Quellen zu erzielen?

# Zuverlässige Ergebnisse



## BEISPIEL

Ein Telekommunikationsunternehmen kombiniert demografische und Mobilitätsdaten, um neuen Kunden spezialisierte Standortanalysen als Service zur Verfügung zu stellen. Daten aus mehreren Quellen werden in Hadoop eingespeist, in einer Analysedatenbank verarbeitet und als Endbenutzeranwendung zur Verfügung gestellt.

## NUTZEN

Generieren neuer Einnahmequellen und Ausbau des Dienstleistungsangebots für etablierte Unternehmen

# Über Pentaho

Pentaho ist ein Anbieter von wegweisenden Geschäftsanalyzelösungen. Mit Unterstützung für alle führenden Hadoop-Distributionen, NoSQL-Datenbanken und Hochleistungs-Analysedatenbanken bietet Pentaho eine umfangreiche Unterstützung für Big Data-Analysen sowie Integration, Blending und Orchestrierung von Big Data und herkömmlichen Datenquellen – und das alles ohne Programmierung und erweiterte Fachkenntnisse. Der Hauptfirmensitz befindet sich in Orlando, Florida. Weitere Niederlassungen unterhält das Unternehmen in San Francisco (Kalifornien) und in Europa. Pentaho hat derzeit über 1.200 Geschäftskunden mit über 10.000 Produktionsumgebungen. Weitere Informationen finden Sie unter [www.pentaho.com](http://www.pentaho.com).

# Ressourcen

Informieren Sie sich [hier](#) online über Big Data.

Lesen Sie das Whitepaper *Konzepte für den Erfolg mit Big Data* [hier](#).

[Pentaho jetzt testen](#) (kostenlos).

