



GENERATION DATA

USING DATA FOR PROFIT

Zadania

Ile danych generujesz?



Erasmus+

This project has been funded with support from the European Commission



Zadanie nr 1

ZADAWANIE WŁAŚCIWYCH PYTAŃ

Wybierz jedną z poniższych sytuacji. Następnie:

- a) Zdefiniuj cel rozwiązywania tego problemu. W jaki sposób zwiększa to wartość firmy?
- b) Wypisz pytania, które mógłbyś zadać, dzięki którym możesz uzyskać odpowiedzi, które pomogą ci rozwiązać problem.
- c) Zastosuj podejście “Einsten” aby wybrać najlepszą metodę zadania pytania.

- 1) SYTUACJA: Nasza firma oferuje dwa wakacyjne programy – tygodniowy i 10-dniowy. Chcemy przekonać się czy jeden program jest bardziej dochodowy, niż drugi.
- 2) SYTUACJA: Opracowujemy budżet marketingowy na następny rok i musimy zdecydować jak dużo środków przeznaczyć na każdy z naszych produktów. Chcemy poprzeć to dowodami dotychczasowego sukcesu.



Zadanie nr 2

ZADAWANIE WŁAŚCIWYCH PYTAŃ

Ustaw zegar na 4 minuty i zapisz tak wiele pytań, jak tylko dasz radę, odnośnie konkretnego tematu. Lepiej jest zadać dużo słabych pytań, niż próbować zadać jedno perfekcyjne.

Jako inspirację możesz wykorzystać następujące tematy:

Rozwijanie produktu

Pozyskiwanie i utrzymanie klientów

Obsługa klienta