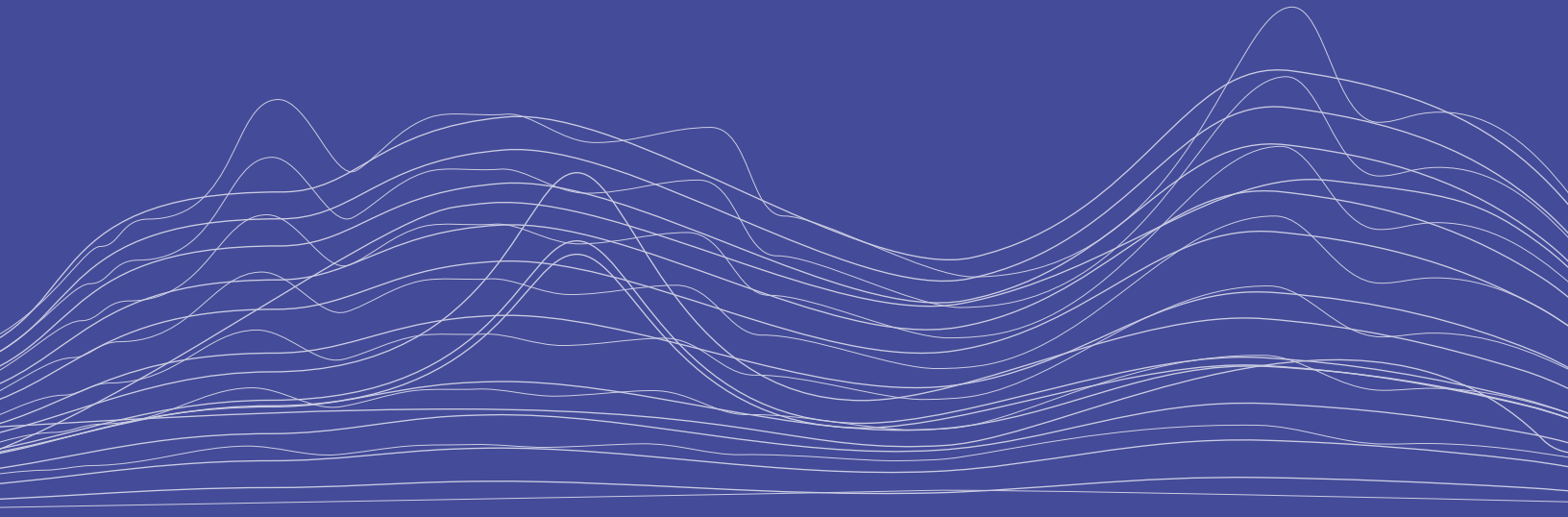


طريقك لتأسيس ثقافةٍ
مبنيةٍ على البيانات مع

ألتريكس Alteryx

١٠ استراتيجيات لتعزيز المخرجات القائمة على البيانات

كُتِبَ من قبل ألتريكس
تُرجم من قبل كوانت



٣

المقدمة

٣

“ألتريكس”...أقصر الطرق لتأسيس ثقافة مبنية على البيانات

٥

طَوِّر عَرَضَكَ

٥

حلّل منظومة صنع القرار في منشأتك

٥

ركّز على الصورة الكبيرة

٧

تنبّه لكافة التفاصيل عند تحديد أهداف العمل

٨

استشهد بأمثلة واقعية

٩

عزز عرضك بالمعلومات الإحصائية

١٠

أضف طابعاً شخصياً إلى تجربتك

١١

تذكر هذه النصائح دائماً

١٢

فَعِّل منظومتك

١٢

تأكد من دعم مديرك

١٣

ثمانية أسئلة صعبة قد يطرحها مديرك

١٤

أشعل الحماس في زملائك المحليين

١٦

أشرك الأطراف المعنية الأخرى في وقت مبكر

١٨

كن قدوة

المقدمة

“ألتريكس”... أقصر الطرق لتأسيس ثقافة مبنية على البيانات

تتميز الشركات التي تمتلك ثقافة متكاملة مبنية على البيانات بمرونتها وقدرتها على استغلال الفرص بشكلٍ أمثل يتفوق على جميع منافسيها؛ إلا أن ذلك لا يعني بأن الشغل الشاغل لمثل هذه الشركات هو محاكاة كل فكرة رائجة، بل أن تركيزها ينصبّ على الاستفادة من مخزونها الهائل من البيانات واتخاذ القرارات بناءً على مخرجاتها ونتائجها.

وعلى الأغلب أن منشأتك لم تصل إلى هذا المستوى المتقدم بعد كما هو حال معظم الشركات التي تتشارك في التحديات التالية:

- وجود معلوماتٍ عالقة في صوامع البيانات.
- صعوبة العمليات التحليلية بسبب الأساليب اليدوية.
- وجود وقت محدود لاستنباط المخرجات المهمة من البيانات.
- عدم استغلال الفرص المهمة.

يملك رواد البيانات رؤية ونظرةً شاملةً لأداء ومعالجة البيانات واستخدام أحدث الوسائل والتقنيات فيها مثل أتمتة العمليات التحليلية (APA)، وهذا ما يؤكد أهمية وجود منصة واحدة قادرة على أتمتة العمليات التحليلية لمؤسستك والاستفادة المثلى من جميع مخرجاتها، فعلى سبيل المثال، إذا كنت قد بدأت بالفعل بأتمتة العمليات المتكررة، فهذا يعني أنك بشكلٍ أو بآخر تستخدم منصة معينة لتسريع عملية توليد المخرجات من خلال الحدّ من الأعمال اليدوية التقليدية، وهذا بالضبط ما تقوم به منصة ألتريكس لأتمتة العمليات التحليلية (APA).

بأدر بالتغيير وسترى تجاوب مدراءك ودعمهم وإيمانهم بهذا التغيير، وهنا يمكنك الاستفادة من تجربة المحللين في شركة Ingersoll Rand في تغيير ثقافة الشركة التقليدية وتعزيز حياتهم المهنية.

تعرف أكثر

إلا أنّ تحوّل عمليات منظومتك بالكامل إلى منصة ألتريكس قد يكون عملية شاقة وصعبة، فحتى تتمكن من ترسيخ توجّه وآليات عمل مبنية على البيانات، عليك أولاً أن تقنع مجموعة كبيرة من الأطراف المعنية بجدوى هذا التوجّه مع تسليط الضوء على التبعات السلبية الناجمة عن عدم اتخاذ هذه الخطوة.

ولتذليل كافة العقبات التي قد تواجهك في ذلك، عملنا على هذا الدليل الذي بين يديك ليساعدك على إقناع جميع من يعمل في منظومتك ليكونوا صوتاً واحداً داعماً لترسيخ ثقافة مبنية على البيانات. فمن خلال هذا الدليل، ستتمكن من تحديد الأطراف المعنية وتفعيل جميع أطراف منظومتك لتقديم عرض يلبي احتياجات كل صانع قرار.

سأستخدم هذا الدليل لتوسيع دور منصة ألتريكس ليمتد إلى مجموعاتٍ أخرى في شركتي، فهذا الدليل يستوفي جميع التعليمات والآليات التي أحتاجها.

سيث موسكويتز
كبير محلي الأعمال، مجموعة Interpublic

طوّر عرضك

حلّ منظومة صنع القرار في منشأتك

إذا كنت عازماً على ترسيخ ثقافة مبنية على البيانات في منشأتك، فإن ذلك سيتطلب منك العمل والتعاون مع كامل المنظومة ومع كامل إدارات المنشأة، وهنا قد تتساءل: من أين أبدأ؟ ولكن قبل ذلك عليك أن تتذكر بأن التغيير على مستوى المنشأة لا يتم دائما بصورة مباشرة ولحظية بل سيتطلب الكثير من العمل والوقت.

لتحقيق أفضل النتائج، نوصيك بتفعيل وإقناع كامل منظومة صنع القرار في منشأتك وذلك من خلال إشراك ثلاثة مكونات في صنع القرار في وقت واحد، وهنا قد تُجابه بشكل من المقاومة للتغيير يقابله حماس لإحداث هذا التغيير، فاحرص على تعزيز هذا الحماس لقيادة دفعة ترسيخ الثقافة الجديدة التي تُريدها، مثل الاحتفاء بالنجاحات والمنجزات الصغيرة، فنحن نؤمن في ألتريكس بأن كل عملية تحميل للنسخة التجريبية من ألتريكس هو نافذة وفرصة لخلق قيمة حقيقية للمنشأة كما أنه بوابة نحو تحقيق مستهدفاتٍ وغايات أكبر.

وتختلف طريقة إقناع الفئات المستهدفة من فئة لأخرى، لذلك يجب عليك تطوير فكرةٍ أساسية واضحة يبنى عليها عرضك ليتم تكيفه وتعديله فيما بعد ليتوافق مع احتياجات كل فئة مستهدفة.

ركّز على الصورة الكبيرة

كسفير لمنصة ألتريكس، فإن أهم عمل يجب أن تركز عليه هو توضيح المخرج النهائي بغض النظر عن الطرف المعني الذي تتعامل معه. بمعنى آخر، لنفترض أنك حققت عدة مكاسب على المستوى الشخصي أو على مستوى إدارتك بفضل الاستفادة من مميزات ألتريكس، يجب أن تكون حريصاً لدى مشاركتها مع الآخرين بالتركيز على كيفية تحقيق مكاسب أكبر تُركّز على الأهداف العامة لمنشأتك.

وأنت تعمل على تنقيح وتجويد عرضك، احرص على ألا تغفل عن عدة نقاط مهمة، دعنا نطلق عليها مسمى "القاعدة"، وهي بالنسبة لألتريكس تتمحور حول ثلاثة أصول ثرية: الأفراد، والعمليات، والبيانات، لتحويل مخرجات المنشأة وموظفيها. هذه هي الوصفة السرية التي تتبعها الشركات الناجحة في اعتماد نهج قائم على البيانات وتحقيق نتائج سريعة ومستدامة.

منظومة منشأتك: مثلث النجاح

مديرك
زملاؤك المحللون
الشبكة المتكاملة لصناع القرار



مكاسب سريعة



من المستخدمين يلمسون قيمة قابلة للقياس في المنشأة خلال الأربعة عشر يوماً الأولى من استخدام منصة ألتريكس.



ستساعدك ألتريكس بشكل خاص على:

إظهار قدرات موظفيك الكامنة: يستطيع الأفراد الذين يتم تمكينهم لاكتشاف تقنيات جديدة مثل ألتريكس على تحقيق مخرجات استثنائية تُحفّزهم على إيجاد سبل جديدة لتعظيم المكاسب، كما يسهم إنشاء ثقافة قائمة على تحليل البيانات في تحقيق أثر مضاعف والاستفادة المثلى من قدرات المنشأة بأكملها.

تحسين العمليات: عندما تتخلص من الأسلوب اليدوي في أداء المهام، فسيوفر لك متسع أكبر من الوقت لاستنباط وابتكار طرق تساعدك على التفكير بصورة استراتيجية مستقبلية، فضلاً على أن العمليات القابلة للتتبع تؤدي إلى تفادي الأخطاء بصورة شبه كلية.

تسريع عملية التحول: تستطيع من خلال منصة قوية موحدة مثل ألتريكس أن تضيي الطابع الديمقراطي على بياناتك وتحليلاتك وذلك من خلال جعل المعلومات متاحة للجميع، ولن تحتاج بعد الآن إلى متخصصين أو خبراء ماهرين سواء كنت تدير مهام سير العمل التحليلية أو كنت فقط تراجع النتيجة النهائية من التطبيق.

كيف يمكن أن تساعدك ألتريكس؟

- تحقيق مكاسب سريعة
- إضفاء الطابع الديمقراطي على البيانات
- تبسيط التحليلات
- أتمتة المهام المتكررة
- جعل المرئيات المثيرة في متناول الجميع
- صقل مهارات الموظفين
- تعزيز المخرج البشري
- إشراك كامل موظفي المنشأة
- الاستفادة المثلى من الطاقات الكامنة

تنبه لكافة التفاصيل عند تحديد أهداف العمل

ما هي أبرز الأهداف التي تُهم إدارة منشأتك؟

- زيادة العوائد
- تقليل التكاليف
- رفع مستوى رضا العملاء
- تقليل المخاطر
- تعزيز الكفاءة

ينبغي أن يوضح محتوى عرضك الترابط بين مزايا ألتريكس والأهداف التي يسعى مديروك لتحقيقها، لذلك احرص على تقديم عرضك بما يتوافق مع احتياجات كل طرف معني على حدة، مع إبراز مؤشرات الأداء الرئيسية في كل قسم في المنشأة (إذا لم تكن تعرف ما هي هذه المؤشرات، لا تردد في السؤال) وهنا بعض الأمثلة على هذه المؤشرات:

المبيعات: الحجوزات، متوسط الحجم لكل عملية بيع، نسبة عملاء الشركة الحاليين مقارنة بنسبة العملاء المحتملين، متوسط سعر الصرف، عدد الفرص المفتوحة، عدد المبيعات بناء على كل مندوب في الشركة.

تقنية المعلومات: عدد التذاكر التي تخرق اتفاقيات مستوى الخدمة، تحسين جودة البيانات، وزيادة الأمان.

التسويق: عدد العملاء المؤهلين، صافي نقاط الترويج، نسبة مبيعات التسويق.

بعد ذلك، اطرح على نفسك هذا السؤال: كيف يمكن أن يسهم تحسين عمليات البيانات التحليلية في تحقيق مؤشرات الأداء الرئيسية لكل الأطراف المعنية؟ إجابة هذا السؤال هي ما يجب أن تركز عليه في كل مرة تقوم فيها بتقديم عرضك لفئة مختلفة.

أهمية مؤشرات الأداء

تكمُن أهمية مؤشرات الأداء في إبراز طابعٍ عمليٍّ مبنِيٍّ على الحقائق، كذلك لها فائدة "عاطفية" مهمة لأن الجميع يهتم بقياس مؤشرات الأداء الرئيسية، فمدرأوك مثلاً حريصون على تحقيق هذه المؤشرات لعرضها أمام مديريهم، لذلك فإن التركيز على هذه النقطة سيمكنك أكثر من تحقيق أهدافك الرئيسية.

استشهد بأمثلة واقعية

يستغرق الكثير من الوقت وبحول دون اتخاذ القرارات المبنية على نتائج ملموسة.

وعليه، احتاجت الشركة إلى تطوير حل يُمكن الجميع في الشركة من جمع المعلومات بسرعة ومشاركتها مع الأطراف الخارجية وأداء عدة مهام في وقت واحد وتكلفة معقولة، وعليه قررت على إثر ذلك الاستعانة بألتريكس.

يقول مدير التحليلات الرقمية سربكانث ناياتي: " لقد بدأنا بالإصدار التجريبي لمدة ١٤ يومًا لتطبيق Designer من ألتريكس بـغية تنظيم مصادر البيانات لدينا، وبمجرد تنزيل النسخة المُرخصة، استطعت في وقت قصير أن ألمس بوضوح سهولة تتبع سير العمل، وهو ما لم يكن ممكناً ببرنامج إكسل، الآن أستطيع أن أجمع مصادر بيانات جميع موردينا في وقت سريع وأضعها في مكان واحد لأحدد المفيد من بينها".

ادعم عرضك بأمثلة واقعية عن مستخدمي ألتريكس وكيف تمكنوا من الاستفادة من التحول الرقمي، وفي هذا الصدد، يعد مركز ألتريكس الجديد للعملاء بمثابة مصدر شامل لجميع القصص والمعلومات والتي من شأنها أن تعزز عرضك بفض النظر عن القطاع الذي تعمل فيه أو المشكلة التي تسعى إلى حلها.

سفن إلفن (7-Eleven) تحصل على مرنّيات عملية بفضل ألتريكس

واجهت شركة سفن إلفن، السلسلة العالمية من المتاجر البالغ عددها ٧٠,٠٠٠ متجر تقريباً في ١٧ دولة، سابقاً مشكلةً في تزايد حجم البيانات، بالإضافة إلى التحديات اليومية التي يواجهها المحللون في جمع مصادر بياناتهم بشكل مترابط، بالإضافة على اعتمادهم على الموردين في إعداد التقارير، الأمر الذي كان

أمثلة عملية

تنظيم بيانات مبيعات
سنة كاملة لأحد المتاجر
في ساعة واحدة



زيادة الكفاءة
بنسبة ٦٠٪



تقليص مدة مشاريع
الموردين من ١٠٠ ساعة
إلى ساعة واحدة



استكشف حالات الاستخدام

تصفح مركز العملاء

اقرأ القصة

أضف طابعاً شخصياً إلى تجربتك

- احرص على تضمين تجربتك الشخصية قبل وبعد استخدام ألتريكس فهي طريقك لإقناع جمهورك المستهدف، لذلك سلط الضوء على التغيير الإيجابي لألتريكس في عملك اليومي وكيف مكنتك من أداء المهام التحليلية بشكل أسرع مبرزاً حماسك وشففك. كما ينبغي أن تتضمن تفاصيل تجربتك أرقاماً وبيانات تعزز من موقفك، لذلك احرص على جمعها وتصنيفها حين إعداد عرضك:
- اذكر الوقت الذي استغرقته في العثور على البيانات وإعدادها ودمجها لحل المشكلات التحليلية الجديدة والمتكررة غير المؤتمتة.
- احرص على ذكر الوقت الذي استغرقته لإعداد أصول المعلومات والبيانات المتوفرة مسبقاً، ولكن يصعب الوصول إليها.
- اذكر الوقت الذي تبقى لك بعد كل ذلك للبدء بتحليل البيانات.

معلومة

70%

من وقت محلل البيانات يُخصص في عملية البحث عن البيانات، و44% من وقت العاملين في تحليل البيانات يضيع في محاولات غير ناجحة^٥.

^٥ IDC, "State of Data Science and Analytics"

بعد ذلك...

- اذكر الفرق الذي لمستته بعد استخدام ألتريكس (استخدم حاسبة العائد على الاستثمار ROI الخاصة بنا لإعداد تقرير بسرعة وسهولة).
- أبرز التحديات الاستراتيجية التي تمكنت من معالجتها في الوقت الذي وقّرتَه بعد الأتمتة.
- أشر إلى بعض العقبات المشتركة بين الأقسام والتي تمكنت من تجاوزها مع منصة أتمتة العمليات التحليلية (APA).
- اذكر الأسئلة التي لطالما راودتك بشأن التحديات التي تواجه الشركة.

تذكر هذه النصائح دائماً

حدّد توجهات جمهورك المستهدف

هذه النقطة ضرورية خصوصاً عندما تتحدث مع مديرك المباشر الذي تعرف توجهاته وما يُفضّل، لذلك اجعل عرضك متمحوراً حول البيانات أو الخبرة المكتسبة أو التجارب المقنعة أو ركائز القيمة التي تُهم صنّاع القرار.

اسرد قصة مقنعة

استخدم البيانات لبناء أساس ونقطة انطلاق عرضك، ولكن لا تتوقف عند هذه النقطة، بل اذكر أكثر ما يحفّزك لاستخدام منصة ألتريكس.

لا تماطل

ركّز على المستقبل لا على الماضي وحافظ على تفاؤلك واطرح الحلول. **سلط الضوء على الدوافع العاطفية التي تؤثر على قرارات المنشأة** أنه عرضك بنوع من التأكيد وإذا كنت تستطيع حدد التكلفة التي ستكبدتها المنشأة بسبب التأخر في تفعيل منصة أتمتة العمليات التحليلية (APA)، واذكر احتمالية أن تكون الشركات المنافسة الأخرى قد بدأت بالفعل بالاستثمار في مجال البيانات لتوليد قيمة مضافة، كما أن التتويح باحتمالية فقدان هذه الفرصة الكبيرة سيكون دافعاً كبيراً لإقناع الفئة المستهدفة، ومن المهم كذلك أن تحرص على تقديم حاسبة بسيطة للتكلفة التي سيتم توفيرها باستخدام المنصة.

ما المميزات التي استفدتها

كمحلّي من ألتريكس؟

- توفير الوقت
- بيانات منقحة
- أسئلة أفضل
- إجابات أسرع
- مرئيات أذكى

فعل منظومتك

تأكد من دعم مديرك

دعم مديرك لاستخدام ألتريكس هو أول الخطوات لتحقيق تغيير حقيقي في ثقافة منشأتك، لذلك يجب أن تركز في عرضك على ذكر الوقت الذي وفرته والتقدم الذي أحرزته بفضل استخدام ألتريكس، وتستطيع فعل ذلك من خلال عرض مرئي واضح مثل المثال التالي:

مع ألتريكس	الوضع السابق
تمكن نفس الفريق المعني بتقدير استهلاك الوقود من تقليص مدة التحليل شهرياً من ثلاثة أيام إلى ٦ دقائق فقط وذلك بفضل قدرة ألتريكس على العثور على البيانات وإعدادها ودمجها بسرعة. أما فريق تحليل الموردين فقد تمكن من تقليص مدة العمليات الربع سنوية من أسبوعين إلى ستة دقائق.	قبل استخدام منصة ألتريكس، استغرق الفريق ثلاثة أيام شهرياً لإنشاء جداول بيانات لتقدير استهلاك شركة الطيران للوقود في ١٥٠ مطاراً، في حين كان يستغرق فريق آخر أسبوعين كل ثلاثة أشهر لجمع البيانات المتعلقة بالموردين ومن ثم تحليلها لتقييم النتائج واستشراف مشكلات الإمداد المستقبلية.
٦ دقائق	٣ أيام
٦ دقائق	٣ أسابيع
التحليل الشهري	الربع سنوي

احرص على أن يتضمن عرضك أمام المدير النقاط التالية:

- دراسة حالة ترتبط بمؤشرات الأداء الرئيسية في إدارتك أو دراسة حالة تستعرض ما يمكن للمحلل تحقيقه مع منصة ألتريكس لأتمتة العمليات التحليلية (APA).
- الإحصائيات الداعمة الذكية بما في ذلك نتائج من حاسبة ألتريكس للعائد على الاستثمار (ROI).
- عرض مرئي يوضح تجربتك الشخصية.
- قائمة بالأفكار/الأسئلة/المقترحات الاستراتيجية التي تمكنت من إعدادها بفضل الوقت الذي وفرته بعد الأتمتة.
- نصيحة مهمة: استشهد بأحد المشاريع التي توضح الفرق بعد استخدام ألتريكس مع مؤشرات الأداء الرئيسية وتاريخ المتابعة.

اطلع على دراسة حالة
لمؤشرات الأداء الرئيسية

اطلع على دراسة حالة لأتمتة
العمليات التحليلية (APA)

عند طرح أي نموذج عملي جديد مبتكر سيؤدي إلى إحداث تغيير جذري في آليات العمل توقع بروز بعض المشكلات والتحديات، لذلك احرص على حصرها وتتبعها ورصدها قبل تقديم العرض لا أثنائه. (حاول أن تقوم بجلسة عصف ذهني مع زملائك لمعرفة المشكلات المحتملة لتكون مستعداً لها بشكل أفضل). هناك عدة أسئلة يجب أن تعرف كيف تحييب عليها:

- لماذا تستغرق الكثير من الوقت في جمع البيانات؟
- لماذا لا تستطيع أن تثق بالبيانات التي تجمعها؟
- لماذا تستغرق وقتاً طويلاً في إعداد البيانات ودمجها؟
- لماذا يجب علينا أن نتحول إلى نظام جديد تماماً، ألا تستطيع استخدام إكسل بشكلٍ أسرع؟
- من سيتأثر بهذا القرار وكيف؟
- ما هي القيمة التي سٌضاف على المنشأة بهذا التحول؟
- كم سيستغرق الأمر حتى نرى عوائد استثمارنا في رخصة ألتريكس؟
- ما الأثر المترتب إذا لم نتحول إلى ألتريكس؟

الخطوات القادمة

إذا انتهى العرض بنجاح،
شارك المصادر التالية
مع مدراءك



دليلك لأتمتة العمليات التحليلية (APA)

اطلع على أمثلة عملية لألتريكس

احصل على دليل أتمتة العمليات
التحليلية للمشتري

ثمانية أسئلة صعبة قد يطرحها مديرك



أشعل الحماس في زملائك المحليين

قد يكون تقديم عرض لأفراد فريقك هو أكثر ما ستستمتع به كسفير للتريكس، فنشر هذه الثقافة بين المحليين كفييل بأن يكون داعماً ومعززاً لجهودك. ولكن لا تبالغ في الحديث أكثر من إشراك الآخرين، فما تحتاجه هذه الفئة هو أن تشاركهم تجاربك وتشجعهم على استخدام المنصة، وتحفزهم بتقديم مكتبة من المواد الداعمة المناسبة لهم.

دليل ألتريكس للمحليين

ساعد مستخدمي
ألتريكس الجدد

اطلع على المواد

ساعد فريقك على استشراف
العالم خارج نطاق جداول البيانات

تعرف أكثر

ابدأ بالنجاح مع
ألتريكس مبكراً

مركز ألتريكس للنجاح

ساعد زملائك على الاستفادة
من تراخيصهم الجديدة

تعرف أكثر

أشرك أشخاصاً جدد
في مجتمع ألتريكس

تعرف أكثر

تعرف على كيفية استخدام
ألتريكس لحل مشكلة معينة

أكاديمية ألتريكس التفاعلية

ساعد المحليين الذين لديهم
تجربة سابقة مع ألتريكس

مركز ألتريكس للمعلومات

اكتشف عالم التحليلات المتقدمة
مع زملاء العمل المتحمسين

اكتشف الآن

شاهد السلسلة

لماذا ألتريكس مفيدة لمستخدمي جداول البيانات؟

شاهد الآن

تعرف على أدوات ألتريكس

شاهد الآن

مكافأتك!

انضم إلى برنامج ألتريكس "Refer-a-Data-Friend" واحصل على مكافأة مع كل إحالة تقوم بها

تعرف أكثر

منذ اللحظة الأولى التي استخدمت فيها منصة ألتريكس أصبحت أحد أكبر معجبيها، وعندما عرضت على محلينا في الشركة مهمة جديدة منجزة، أبدوا لي انبهارهم لدرجة أنهم اشتروا نسخة ألتريكس خاصة لفريقهم، لذلك أشعر بأن ألتريكس لديها ميزة سرية تجعل الجميع يقع في حبها من أول تجربة."

جاي كابلان
مدير تحليلات الأعمال، كوكا كولا

أشرك الأطراف المعنية الأخرى في وقت مبكر

يمكن أن يكون مدراء الأقسام الأخرى وحتى مدراءك التنفيذيين حلفاء في تحقيق التحول الرقمي. وعليه، لا تتردد في تعزيز أصر التعاون معهم لأنك قد تجد الدعم من أشخاص لم يكونوا في الحسبان، كما أن أولئك الذين يصعب إقناعهم لن يعيقوا جهودك إذا تم إشراكهم منذ البداية. اجعل عرضك يتلاءم مع الاحتياجات المختلفة لصناع القرار وأظهر لهم كيف يمكن لألتريكس أن تساعدكم على تحقيق أهدافهم ووضح لهم الخطوات القادمة.

مدير الأعمال

احرص على الاهتمام بـ : اتخاذ القرارات الجيدة، وأتمتة المهام المتكررة.

مصادر يجب الاطلاع عليها: [The Essential Guide to Analytic Process Automation](#)
الخطوة القادمة: قم بالتجربة

مقتطفات مفيدة:

- قرارات قائمة على البيانات
- مريثات قائمة على استشراف المستقبل
- تحليلات متقدمة
- تطورات تجارية

تقنية المعلومات

احرص على الاهتمام بـ : حماية المعلومات الحساسة، والتعامل مع الأعمال المتراكمة، وتحقيق التوازن بين الوصول إلى هيكل تكنولوجيا المعلومات والتحكم فيه.

مصادر يجب الاطلاع عليها: [AAH Technical Whitepaper](#) , [Alteryx for IT](#)
الخطوة القادمة: اطلع على عرض المنتج

مقتطفات مفيدة:

- تواجد محسن
- أمان غير مسبوق
- أتمتة كاملة
- حوكمة معززة

القيادة التنفيذية

أحرص على الاهتمام بـ : تعزيز النمو في مستويات الإدارة العليا، وتحقيق العوائد في مستويات الإدارة الأولى، وتخفيف مخاطر الأعمال، وترسيخ ثقافة قائمة على البيانات وتسريع عمليات اتخاذ القرار.

مصادر يجب الاطلاع عليها: [The Essential Guide to Analytic Process Automation](#)

الخطوة القادمة: [تواصل مع ألتريكس](#)

مقتطفات مفيدة:

- نمو قائم على البيانات
- ثقافة مبنية على البيانات
- تجارة قائمة على المرئيات
- توافق تنظيمي

عادة ما أشارك رابط الترخيص التجريبي مع فرق العمل الأخرى وأخبرهم بأني وفريقي مستعدين لتدريبهم على استخدام ألتريكس.

جامي بيسون
مدير الإنتاجية والبيانات التحليلية، Ingersoll Rand



كن قدوة

• ارصد تقدم وتطور زملائك وساعدهم إذا احتاجوا المساعدة، واسألهم عن دور ألتريكس في توفير الوقت والجهد عليهم، وهل تمكنوا من القيام بعدد أكبر من العمليات التحليلية، والحصول على البيانات بسهولة من مصادر مختلفة؟ وهل أصبح لديهم اهتمام أكبر بالتعلم من خلال حقيبة المبتدئين التعليمية؟

• أشرك فرق العمل في مجتمع ألتريكس حتى يتمكنوا من مشاركة أسئلتهم والحصول على مرنثيات الأخرين الذي حققوا النجاح بفضل المنصة.

بعد أن تنتهي من تقديم جميع التوجيهات الأولية، ستكمل ألتريكس الطريق عنك وتتولى مهمة ترويج المنصة لأكثر عدد ممكن من المستفيدين.

إن العرض الذي ستقدمه عن منصة ألتريكس لأتمتة العمليات التحليلية (APA) ما هو إلا بداية الرحلة نحو تحويل المنشأة إلى منظومة قائمة على البيانات ولذلك يجب أن تحرص على أن تكون متاحاً طوال الوقت وتكون مصدر المعلومات في منشأتك، لذلك تأكد في كل وقت وفي أي مكان أن تقوم بتسليط الضوء على القيمة المضافة وتوضيح الفرص ومشاركة الإنجازات - باختصار كنّ بطل هذا التحوّل الرقمي-.

• شارك تقارير عن مشاريعك الشخصية ومستوى أدائك في مؤشرات الأداء الرئيسية مع مديرك وحتى مع الأطراف المعنية الأخرى.

• بادر بتدريب الأقسام الأخرى على تحقيق أهدافها.
• تناقش مع قادة الشركة بشأن طرق استفادة الشركات العالمية الأخرى من منصة أتمتة العمليات التحليلية (APA) وشارك معهم قصص نجاح العملاء.

قصص العملاء

حقائب المبتدئين التعليمية

مجتمع ألتريكس

تواصل معنا

تواصل مع سفراء البيانات

ندرك تماماً بأن تحويل الشركة إلى نظام عملي متطور وحديث يتطلب الكثير من الجهد والوقت، لذلك حرصنا على توفير جميع المصادر التي ستحتاجها للتواصل مع زملائك في هذا المجال، انضم إلى برنامج ACE وتعلم المزيد عن برنامج Innovator وشارك خبراتك على منتدياتنا واحصل على الاستشارة اللازمة من سفراء البيانات الذين مروا بهذه التجربة.

برنامج ACE

برنامج Innovator

لم تعد المعرفة والإحاطة بالبيانات مجرد مهارة يجب على القليلين تعلمها، بل أصبحت مطلباً أساسياً لدى الجميع، كما أن القدرة على فهم البيانات واستخدامها على جميع المستويات هو أمر ضروري لنجاح الشركات.

أندي اتولي
مدير الاستشارات، Javelin Group

alteryx

هنا نخطو أول خطوة نحو ترسيخ ثقافة عمل مبنية على البيانات

المواد الداعمة لسفراء ألتريكس

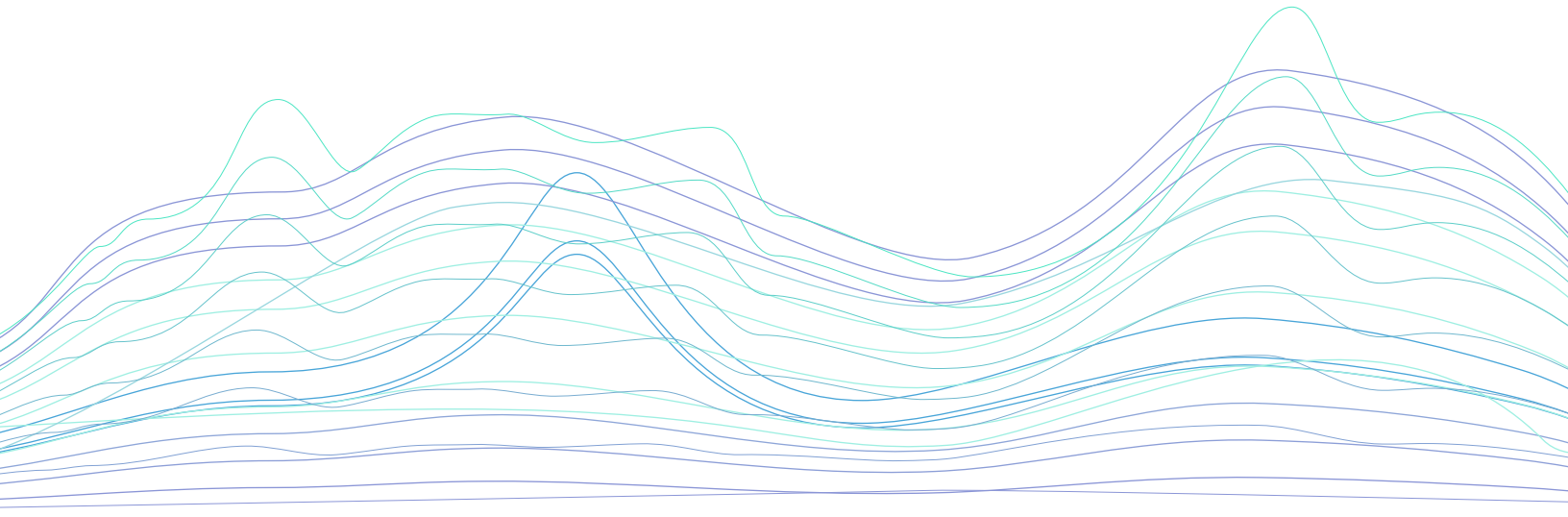
احصل على الترخيص في مجال
علوم البيانات والتحليلات
وارتق بمستوى تجربتك

تواصل مع سفراء ألتريكس
الآخرين في مجتمع
علوم البيانات والتحليلات

تدرب الآن

تواصل الآن

كشركة رائدة في أتمتة العمليات التحليلية (APA)™، تجمع لك ألتريكس التحليلات وعلوم البيانات وأتمتة العمليات التجارية في منصة أساسية واحدة وشاملة لتسريع التحول الرقمي. وتعتمد المؤسسات والشركات باختلاف قدراتها وإمكانياتها حول العالم على منصة ألتريكس لأتمتة العمليات التحليلية (APA)™ ولتقديم نتائج أعمال عالية التأثير ورفع مهارات القوى العاملة الحديثة بشكل سريع.





QUANT
DATA & ANALYTICS

كوانت هي شركة سعودية رائدة في مجال علوم البيانات والذكاء الصناعي تأسست في عام ٢٠١٦م لتلبية حاجة المنطقة للخبرات المحلية في هذا المجال. نقوم بتمكين المنظمات من تحقيق أقصى فائدة ممكنة من بياناتها، حيث أننا شركة استشارية تمتلك نظرة محلية مع الحفاظ على المعايير الدولية، وتتبع نهجاً فعالاً مرناً يركز على تحقيق النتائج. قام فريقنا الدؤوب من علماء البيانات والاكثواريين والإحصائيين ومهندسي البيانات الضخمة ومطوري البرمجيات بتحليل ما يزيد عن تريليون من سجلات البيانات للعديد من العملاء في مختلف القطاعات بما في ذلك التكنولوجيا المالية والرعاية الصحية والعقار والخدمات اللوجستية والتعليم وغيرها الكثير في جميع أنحاء المملكة العربية السعودية.

كوانت وألتريكس

نفخر في كوانت بكوننا شريك مفضل Preferred Partner لشركة ألتريكس. ومن خلال شراكتنا الاستراتيجية، سنتمكن من تسخير إمكانيات ألتريكس لخدمة منظمك على أمثل وجه، وذلك من خلال:

١. خدمات التمكين، والتي تشمل:



إدارة البيانات

إعداد البيانات

اكتشاف البيانات

التحليل المكاني

أتمتة العمليات التحليلية

تحليل البيانات

٢. توفير رخص ألتريكس المتنوعة، مثل:

ألتريكس سيرفر Alteryx Server

ألتريكس ديزاينر Alteryx Designer

ألتريكس بروموت Alteryx Promote

ألتريكس كونكت Alteryx Connect

٣. التدريب على استخدام ألتريكس

تواصل معنا اليوم للحصول على ألتريكس والاستفادة من خدماته الاستثنائية

QUANT

DATA & ANALYTICS

لتحميل وتجربة
ألتريكس ديزاينر

