

Potenciál OpenData v komerčnej sfére

Peter Varga
Orange Slovensko, a.s.



Open data môžu pomôcť vykryštalizovať, ako je to v organizácii s jej dátami naozaj



- Naozaj podnik vie, akými informáciami disponuje?
- Správa sa k nim, ako k assetu / majetku?
- A vieme, akú majú hodnotu? A pre koho?

Ak sa organizácia rozhodne (alebo je donútená) ísť cestou sprístupnenia nejakej časti svojich dát, nevyhnutne musí mať v týchto veciach jasno a poriadok. **Data Governance je kľúčové.**

... a prečo je to dôležité?

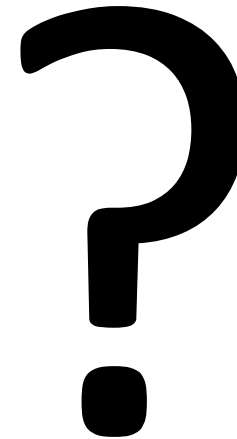
Malý prieskum....

Ktorých dát máte vo Vašich organizáciách viac?

Strategická hodnota informácií

Dáta sú pre mňa kľúčové, sú unikátne, **sú nositeľom môjho businessu** (*diferenciačná stratégia*)

Dáta sú pre mňa doplnkové, **podporné** (*cost-leadership stratégia*)



Pretože ak to najdôležitejšie sú informácie, potom by aj rozhodovanie o nich malo byť dobre uvážené

Informácie sa stávajú predmetom strategického riadenia

Strategická hodnota informácií

Dáta sú pre mňa kľúčové, sú unikátne, **sú nositeľom môjho businessu** (*diferenciačná stratégia*)

Dáta sú pre mňa doplnkové, **podporné** (*cost-leadership stratégia*)

Možný prístup k dátam

1) Informácie sú max. chránené, o dáta sa nedelím



2) O dáta sa rozdelím riadeným spôsobom, hľadám možnosť synergii



3) Dáta, ktoré potrebujem, obstarám najlacnejším možným spôsobom, som čistý odberateľ



4) Spojením s inými dátami vytváram unikátne databanky a pretváram stratégiu na diferenciačnú



Podniky dnes vyhadzujú kopu peňazí za údaje, ktoré by mohli (mali?) byť zadarmo

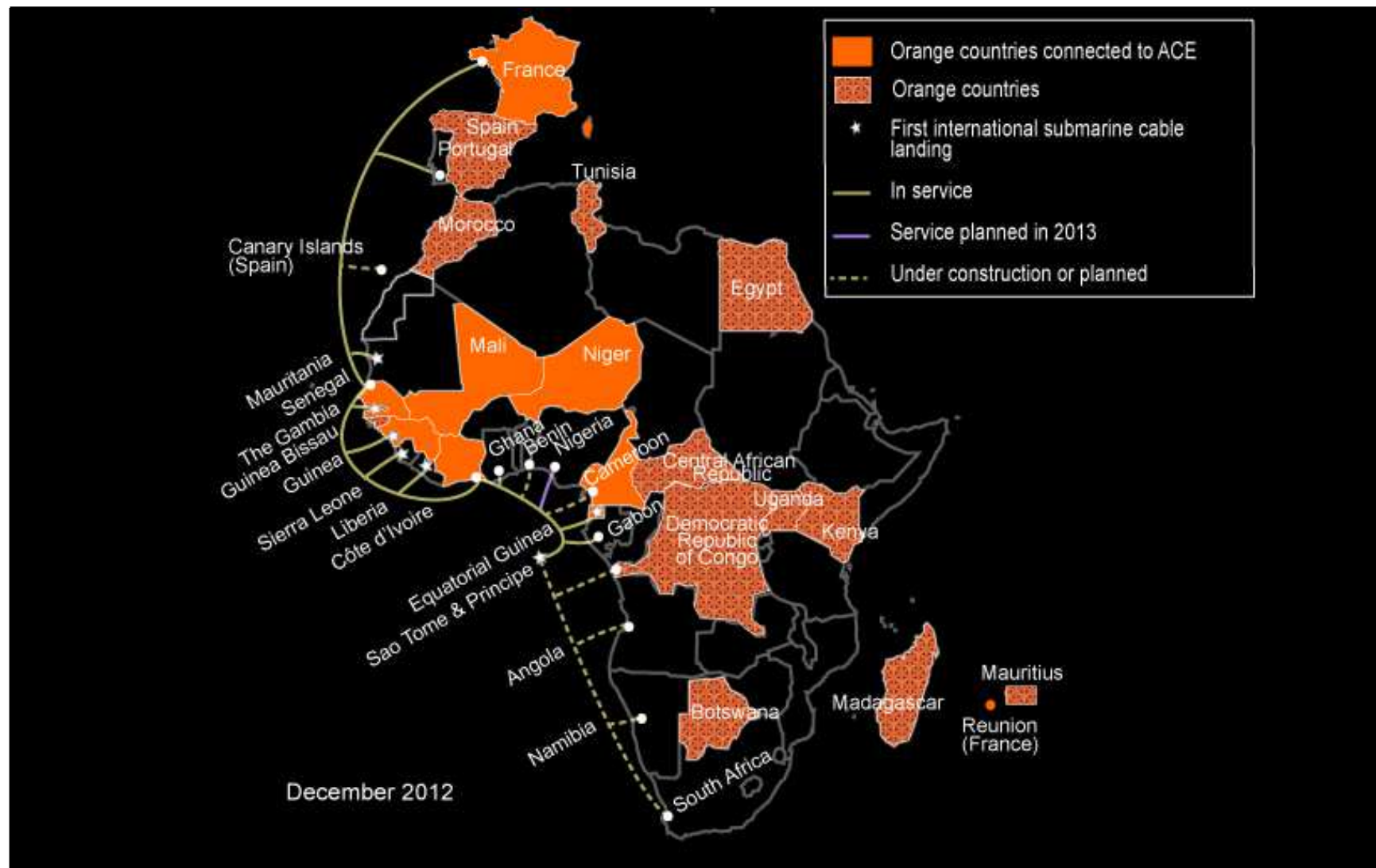
- **Spoľahlivo prvá vec**, ktorá napadne v každom komerčnom businessse
 - veľa nepriamych nákladov spojených s udržiavaním vlastných kópií databáz (čistenie, aktualizácia, ...)
 - pár príkladov
 - štátne registre (údaje FO, PO) - model overovania napr. cez webservis
 - adresné body, mapové podklady – napr. model Waze
- Nakoľko je tento model **udržateľný**, ak by z neho niekto iba benefitoval, ale neprispieval naspäť?
 - minimum – podpora komunity (infraštruktúra, zázemie...)
 - dá sa vždy nájsť nejaká forma bartru?

ALE AJ podniky disponujú veľkým objemom dát, ktorých poskytnutím neustratia, naopak môžu získať

- BestBuy.com – sprístupnili verejne svoju databázu produktových informácií, čím znásobili svoju web audience
- mobilní operátori – knowledge bázy informácií o mobilných zariadeniach, presun od interného know-how k UGC
- komplementárne produkty – schopnosť pokryť niche segmenty, alebo širší zásah potrieb zákazníka
 - API k systémom, podpora developerskej komunity
- sú interné postupy naozaj nevyhnutne iba interné?

Ale aj prvá kapitola knihy zadarmo / jedna skladba z albumu...
nie je istá forma OpenData už dávno uplatnená v praxi?

Aby to nebolo len o peniazoch a výnosoch a ziskovosti....



Ďakujem za pozornosť

Peter Varga, MBA

 sk.linkedin.com/in/petervarga/