



DOTACJE NA INNOWACJE

INWESTUJEMY W WASZĄ PRZYSZŁOŚĆ

Tytuł Projektu: „System Automatic Business Modeler wspierający automatyzację procesów modelowania danych”

Nazwa beneficjenta: Algolytics Sp. z o. o.

Dane kontaktowe: Kierownik Projektu, Arkadiusz Ziemia,
e-mail: sekretariat@algolytics.pl, tel. (0-22) 353 61 30

Całkowita wartość projektu: 3 383 765,00 PLN

Kwota dofinansowania: 1 255 742,00 PLN

Okres realizacji: 2013 – 2015

Umowa numer INNOTECH-K3/HI3/25/228882/NCBR/14 o wykonanie i finansowanie Projektu realizowanego w ramach Programu „INNOTECH” w ścieżce programowej HI-TECH.

Celem fazy badawczej jest stworzenie prototypu narzędzia Automatic Business Modeler (ABM), które umożliwi przedsiębiorstwom tworzenie i wdrażanie analitycznych modeli predykcyjnych (modele pozwalające na określenie prawdopodobieństwa wystąpienia danego zdarzenia w przyszłości, na podstawie historycznych danych), opisujących w sposób automatyczny istotne zagadnienia biznesowe, bez potrzeby angażowania wykwalifikowanych specjalistów z dziedziny statystyki oraz Data Mining.

Badania przemysłowe dotyczyć będą opracowania modeli danych, algorytmów oraz metod automatyzacji. Opracowane w wyniku badań przemysłowych założenia oraz modele zostaną, w ramach prac rozwojowych, zaimplementowane w wytwarzanym prototypie Systemu informatycznego.

Celem fazy przedwdrożeniowej jest przeprowadzenie badań rynku, wykonanie analiz przedwdrożeniowych Systemu oraz opracowanie praw własności intelektualnej.

Podejście do organizacji procesów analitycznych oparte na wdrożeniu narzędzia Automatic Business Modeler będzie prowadziło do oszczędności czasu i zasobów finansowych w firmach, które już korzystają z modeli predykcyjnych. Umożliwi wdrażanie modeli predykcyjnych przez firmy, dla których rozwiązania takie nie były dostępne, ze względu na wysoki koszt odpowiednio wyszkolonych statystyków lub usług firm zewnętrznych (sektor Małych i Średnich Przedsiębiorstw - MSP).

Dodatkową korzyścią związaną z posiadaniem takiego narzędzia będzie możliwość tworzenia modeli predykcyjnych dla procesów biznesowych, bezpośrednio przez osoby odpowiedzialne za te zagadnienia biznesowe (które najczęściej nie posiadają wystarczającej wiedzy eksperckiej z zakresu statystycznego modelowania danych).

W realiach dzisiejszej gospodarki kluczowe dla efektywnego działania firmy – niezależnie od jej wielkości – jest znajomość aktualnych potrzeb jej klientów i szybkie reagowanie na zmiany otoczenia rynkowego. Podstawą analizy potrzeb klientów są zespoły doświadczonych analityków danych, analizujących historyczne dane i budujących na ich podstawie modele predykcyjne (np. przewidujące skłonność danego klienta do rezygnacji z usług lub do zakupu danego produktu). Na podstawie przeprowadzonych analiz tworzone są raporty zarządcze, a na ich podstawie podejmowane decyzje o strategicznych kierunkach rozwoju.

Modele predykcyjne używane są w bieżącej działalności firmy, np. przy podejmowaniu decyzji o udzieleniu klientowi pożyczki, rabatu albo przy wyborze grupy docelowej dla kampanii reklamującej nowy produkt i zachęcającej do jego kupienia.