



IBM Connected 2013

Her Deneyim Bir Kazanım

#connected



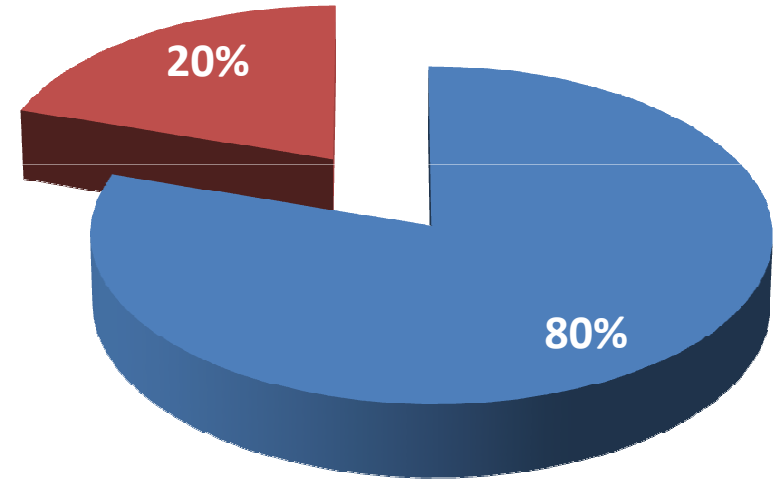
Karar Süreçlerinizi Yapılandırılmamış Veri ile Güçlendirin

Gökçe Baysal

IBM Türk, Kurumsal İçerik Yönetimi Satış Yöneticisi



Yapılandırılmamış Verinin Gücü



■ Yapılandırılmamış Veri

■ Yapılandırılmış Veri



Verinin Büyüme Hızı

44 kat

Daha çok veri ve içerik
(önümüzde 10 yılda)

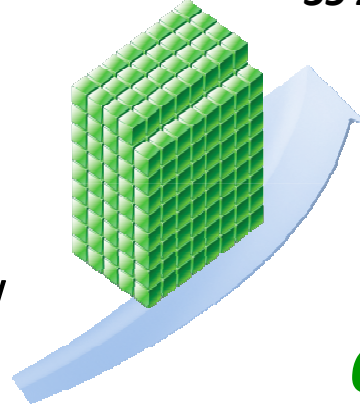
2020
35 zetabayt



Volume

Variety

Velocity



%80

Dünyadaki
yapısal olmayan
verilerin yüzdesi



60 sn'de Neler Oluyor?

Kurumunuz ile ilgili neler konuşuluyor?

Yeni bir ihtiyaç için çözüm mü aranıyor?

Yaptığınız kampanya/ bilgilendirme ne kadar ses getirdi?

Sürecinizdeki değişiklik dışarıya nasıl yansıdı?



IBM İçerik Analitiği Çözümü



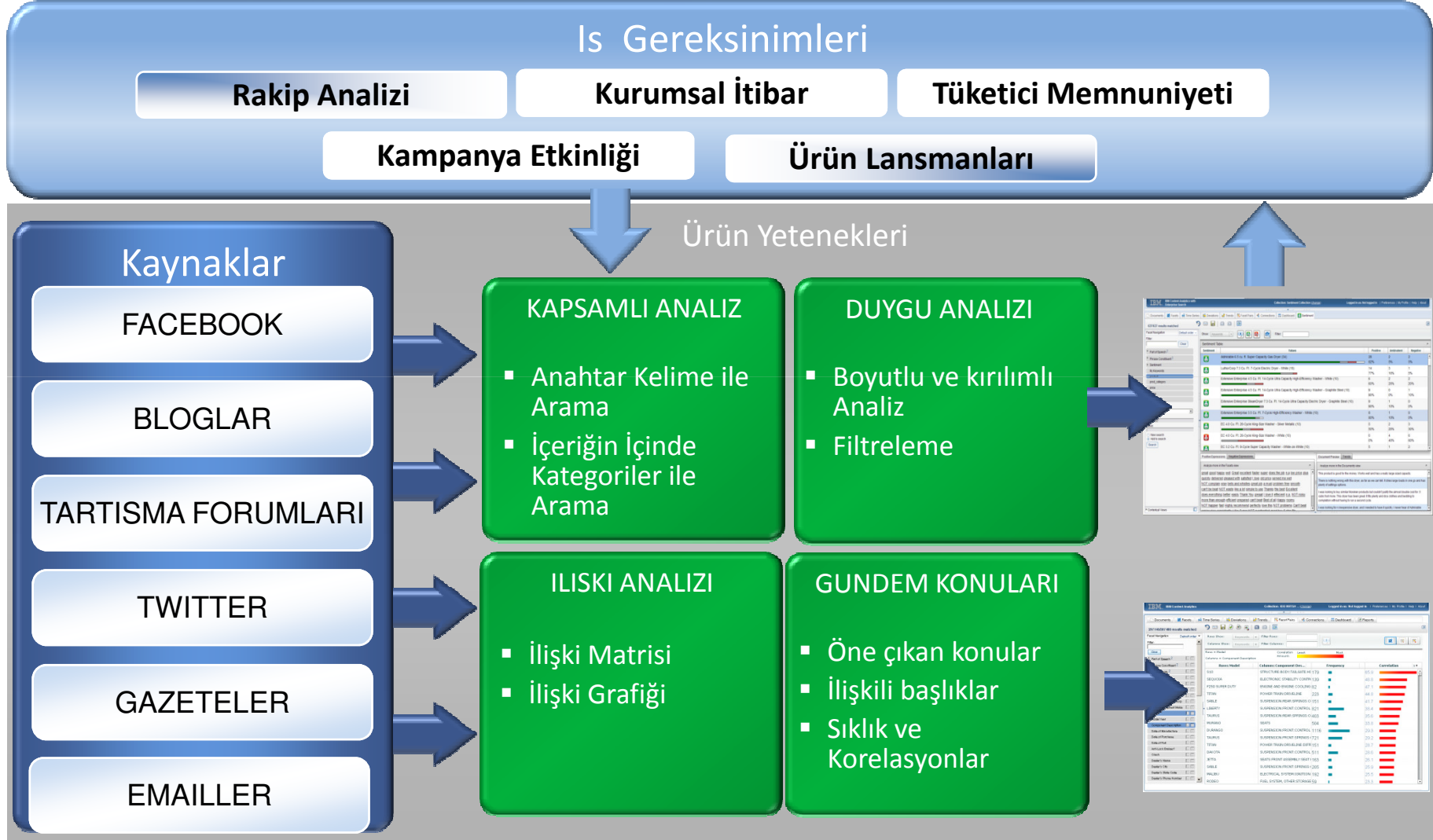
IBM İçerik Analitiği Çözümü ile

Kurumunuz hakkında neler konuşuluyor kolayca öğrenin

- Yatırımlarınızın etkisini ölçün
- Sosyal dünyadaki davranış biçimlerini keşfedin
- Takipçilerinizi gruplayın
- Konular arası ilişkileri inceleyip, öngörülerde bulunun
- Fırsat yaratabileceğiniz ya da risk oluşturabilecek yeni gündemleri belirleyin
- Kişileri davranışsal özellikleri, etki alanları, demografik özellikleri, yaşadıkları yerlere göre sınıflandırın



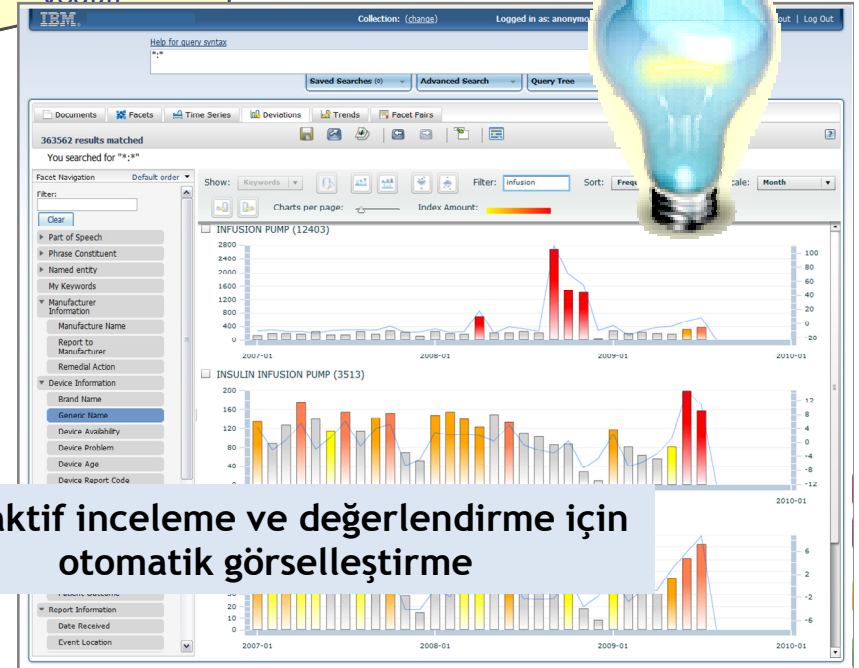
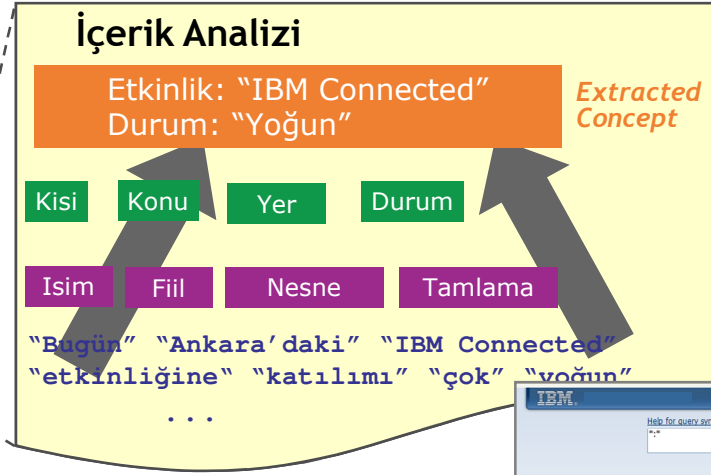
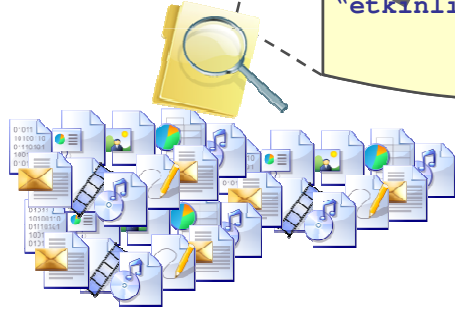
IBM İçerik Analitiği Çözümü



Uçtan Uca Çözüm Bileşenleri



Bilgi Kaynakları



Interaktif inceleme ve değerlendirme için
otomatik görselleştirme



Nasıl Anlamlandırıyoruz?

"Bugün Ankara'daki IBM Connected etkinliğine katılım çok yoğun"

Metin Madenciliği Süzgeci

Isim

Fiil

Nesne

Tamlama

Konu

Kisi

Yer

Durum

Tarih

Çıkarılmış sonuç

Etkinlik: "IBM Connected"

Durum: "Yoğun"

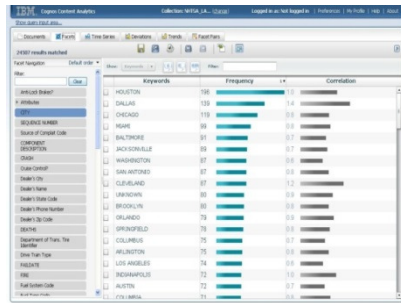
Yer: "Ankara"

Tarih: "Bugün"

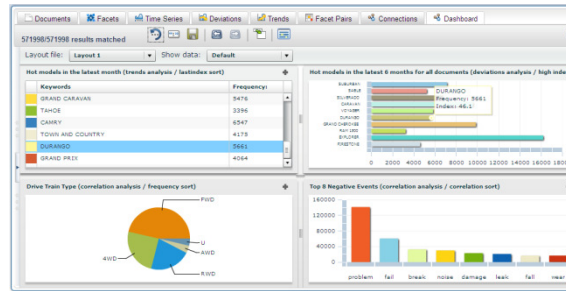


IBM İçerik Analitiği Çözümü

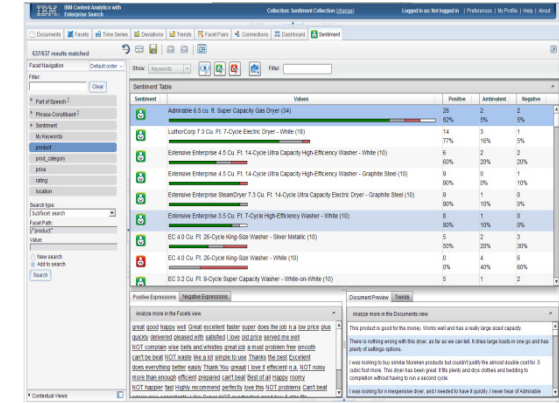
Aksiyona dönüştürülebilir analizler yapmanıza yardımcı olur



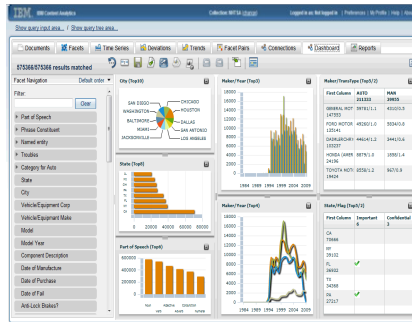
Gündem Konuları



Demografik Özellik Analizi

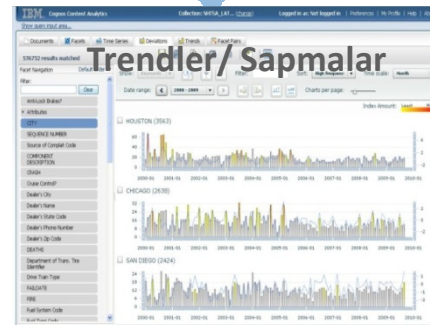


Duygu Analizi



Raporlamalar

IBM İçerik Analitiği



Trendler/ Sapmalar



İlişki Analizi



IBM İçerik Analitiğini Çeşitli Alanlarda Karar Vermek için Kullanabilirsiniz

- Müşteri İlişkileri Geliştirme
 - Müşteri memnuniyetini ve var olan müşterilerin korunmasını, pazarlama kampanyalarını geliştirmek
- Ürün Kalite Öngörüsü
 - Garanti maliyetlerini azaltmak, müşteri memnuniyetini ve pazarlama kampanyalarını geliştirmek için kalite garantisini, çağrı günlüklerini ve teknik notları analiz etmek
- Suç Analitiği
 - Daha güvenli topluluklar ve optimize edilmiş güvenlik sağlamak için hızlı suç çözümü ve suç eğilimi analizi için 112 aramalarını, polis kayıtlarını ve vaka dosyalarını analiz etmek
- Sigorta/ Kredi Sahteciliği
 - Daha az zarar, daha hızlı saptama, daha verimli talep süreçleri için sahtecilik olayını ve modelleri belirlemek üzere talepleri analiz etme





IBM Connected 2013

Her Deneyim Bir Kazanım

Teşekkürler

Gökçe Baysal

IBM Türk, Kurumsal İçerik Yönetimi Satış Yöneticisi
gokceb@tr.ibm.com

#connected

