

	INFO DAN ZA IIBA ŠOLO KOPER 22.2.2017	 Poslovanju dodajamo vrednost
---	--	--

Pa ga imamo!

Novega zmagovalca v pokru.

Je mladosten, živahen, učljiv in včasih tudi domišljjav. Vendar ne hodi v šolo, se ne vozi z avtom in načeloma mu lepe punce niso všeč. Da ne bo pomote, ne govorimo o igralcu pokra, temveč **o računalniku s programom, ki je premagal izkušene igralce pokra**. Kot pred časom šah in pred nekaj meseci Go, je sedaj umetna inteligenca napredovala do te mere, da se je naučila igre pokra, ki bolj kot na matematiki, temelji na nepopolnih informacijah, poznavanju trikov soigralcev ter blefiranju.

Program Libratus, ki so ga razvili na ameriški univerzi Carnegie Mellon, je v okviru poker turnirja BrainsVsAI, 20 dni igral heads-up no-limit Texas hold'em proti štirim visoko rangiranim igralcem pokra in jih vse premagal. Pri tem se je samostojno naučil pravil igre in kot pravijo poznavalci te igre, je na koncu blestel tudi v blefiranju in tveganju.



V tej izdaji mesečnika se bomo posvetili **primerom uporabe umetne inteligence in napovedne analitike** v poslovne namene ter poskušali predstaviti tudi bolj »strokovna« področja in **poslovno vrednost** njune uporabe. Optimizacije poslovanja si danes namreč ne moremo več zamišljati brez ekspertnih sistemov, ki nam pomagajo pri podpori ter izvajanju vsakodnevnih aktivnosti, kot so promet, logistika, proizvodnja, zdravstvo..

V drugem delu mesečnika najavljamo [BA šolo](#), ki se prične v marcu, želimo pa vas povabiti tudi na IIBA dogodek "[DevOps - sinergija razvoja SW in IT storitev](#)" ter na [Forum poslovne analitike](#), ki bo potekal 14. marca. Za IIBA člane veljajo ob prijavi na te dogodke posebne ogodnosti.

Upam, da vas uvodnik ni preveč prestrašil in boste naslednjič ob igri s kartami nezaupljivo gledali v temna očala soigralcev ter se spraševali, ali se spodaj morda skriva kamera, ki projicira miniaturno sliko računalnika in soigralca vodi v igri. In glej ga zlomka, on vedno zmagaja :) Andrej Guštin, IIBA Slovenija

ČLANEK



Napovedni marketing: kdo bo naš naslednji kupec?

Po Gartnerjevih raziskavah [trg poslovne inteligence](#) v zadnjih treh letih raste v povprečju za 9% na leto in je na letni ravni ocenjen na vrednost 81 milijard ameriških dolarjev. Upoštevajoč te statistike, predstavlja rast prihodkov iz naslova [napovedne analitike](#), ki predvideva vedenje strank oziroma potrošnikov v prihodnosti, veliko poslovno priložnost

[Preberi članek >>](#)

POSLOVNE VLOGE:

[BA](#) [MNG](#) [CIO](#) [MKT](#)

* pojmovnik poslovnih vlog je na dnu dokumenta

PRIMER IZ PRAKSE

Napovedna analitika v praksi: primer implementacije strategije, ki je pomembno zvišala prodajo

[Segmentacija strank](#) je pomemben element strateškega marketinga in pomeni način trženja, preko katerega se podjetje s svojo prilagojeno ponudbo osredotoči na ciljni trg oziroma posamezne skupine strank. Govorili bomo o mikro marketingu in prikazali primer



iz prakse, kjer je ponudnik s podporo **prediktivne analitike** ločil glavne tržne segmente oziroma ciljne skupine z določenimi potrebami, ki ali že reagirajo, ali pa naj bi reagirale na ponujene storitve oziroma izdelke podjetja.

POSLOVNE VLOGE:

BA MNG CIO MKT

* pojmovnik poslovnih vlog je na dnu dokumenta

[Preberi članek >>](#)

AKTUALNO V IIBA SLOVENIJA

IIBA ŠOLA POSLOVNO ANALITIČNIH PRISTOPOV

V IIBA Slovenija v letošnji pomladi pripravljamo nov sklop izobraževanj v okviru **poslovne šole IIBA**. Slednja nudi **prilagojena izobraževanja** za posamezne poslovne profile in vam prinaša **dodatna znanja** ter **kompetence** za uspešnejše soočanje z izzivi vašega poslovanja.

RAZPISANA IZOBRAŽEVANJA ZA POMLAD 2017 (tudi za vse BA **začetnike**)

Osnove poslovne analitike: 16. marec 2017
Urnik izobraževanj po **posameznih vlogah**

VEČ INFORMACIJ IN PRIJAVA

DOGODKI NAŠIH PARTNERJEV



FORUM POSLOVNE ANALITIKE
14. marec 2017, Kristalna palača, Ljubljana

Za člane IIBA velja ob prijavi 10% popust.

Poslovna analitika je prihodnost.
Ali izkoriščate moč podatkov?

The advertisement features a background image of a person in a business suit pointing at a digital dashboard with various charts and graphs. The text is overlaid on this image.

Prijava na: www.planetgv.si/forum-poslovne-analitike

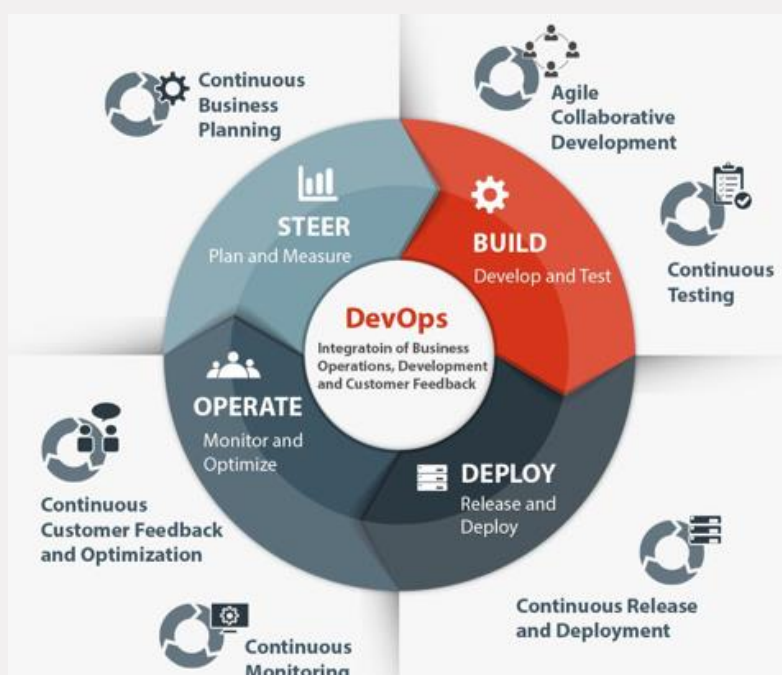
IIBA člani ob prijavi pri točki opomba navedite kodo IIBA

DevOps - sinergija razvoja SW in IT storitev

22.marec od 13:00 do 16:00

Tehnološki park Brdo pri Ljubljani

IIBA Slovenija v sodelovanju s Felicejem Pescatorejem



Komu je dogodek namenjen:

Operativnim direktorjem (COO)
IT razvijalcem
direktorjem SW razvoja
IT ponudnikom
vodjem IT
zaposlenim v IT

Kotizacija: 50 eur

Za IIBA člane in vpisane v BA šolo 16.3.17 je **VSTOP PROST!**

VEČ INFO IN PRIJAVA

POJMOVNIK POSLOVNIH VLOG

PM - projektni vodja	IT - razvijalec IT rešitev
BPM - lastnik procesov	BI - analitik podatkov
CIO - vodja informatike	AG - nosilec agilnih metod
MNG - manager	MKT - tržnik, produktni vodja
VEN - IT ponudnik	HRM - kadrovik



IIBA Slovenija, Društvo poslovnih analitikov

W: www.slovenia.iiba.org

E: Milena.Karanovic@slovenia.iiba.org

T: +386 31 569 864

POSLOVANJU DODAJAMO VREDNOST