

# **BIG DATA**

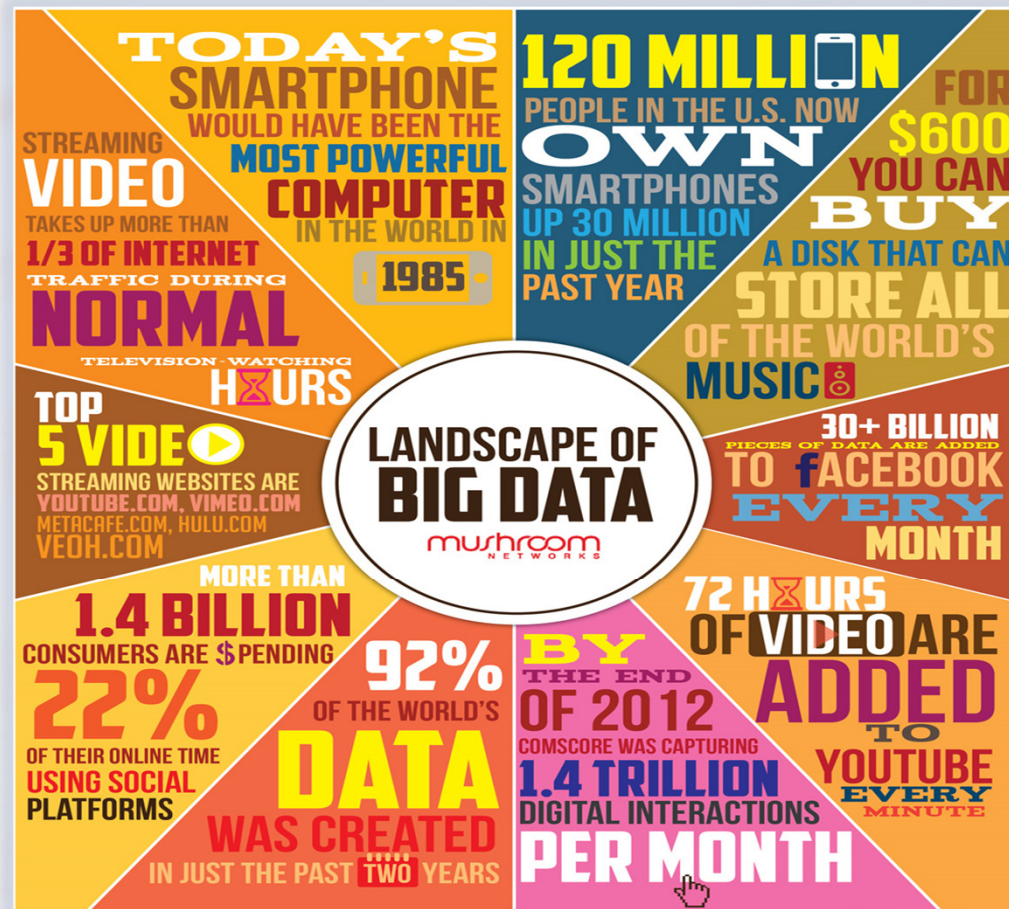
## **Goudmijn voor advies?**

**Jack van Crooij MSc**  
**OKTOBER 2013**

# Agenda

- BIG DATA wat is het eigenlijk?
- De (on)zin achter BIG DATA
- BIG DATA wordt small data
- Uw klant begint een web-winkel, advieskans!?
- De vertaling naar risico's
- De stap naar de tweedelijns controller
- BIG DATA conclusies

# BIG DATA wat is het eigenlijk?



**Gartner On Big Data:  
Everyone's Doing It, No One Knows Why**

# BIG DATA wat is het eigenlijk?

## 'Big data is bullshit'

7 OKTOBER 2013 11:18 | JELLE WIJKSTRA | NIEUWS 19



Nassim Nicholas Taleb

**"Mensen die van Big Data houden zijn ofwel geen wetenschappers, of ze hebben er wat bij te winnen. Het hele idee is bullshit."**

Nassim Nicholas Taleb wond er zaterdag geen doekjes om tijdens een door het Nexus Instituut georganiseerde masterclass in Amsterdam waar Het Financieel Dagblad verslag van doet. Big Data vindt hij maar niks.

Taleb stoort zich enorm aan het analyseren van bergen gegevens op zoek naar mogelijke samenhangen. Dat leidt maat al te vaak tot onzin: "In een ziekenhuis in Toronto zijn patiëntgegevens over 28 jaar onderzocht. Wat bleek: de duur van de opname vertoonde een correlatie met het sterrenbeeld van de patiënt. Waarom? Hoe meer data je onderzoekt, hoe meer patronen je denkt te ontdekken die puur toeval zijn en zich ook niet herhalen."

**Fundamentele fout**

# BIG DATA wat is het eigenlijk?

Individueel?

Doelgroep?



Transacties  
**Privacy!!!**  
Interacties  
Observaties

Het www?

+

---

Big data

Keten?

# De (on)zin achter BIG DATA

Onzin, om te vergeten	Zinvol, om te weten
Met BD kun je gedrag van mensen voorspellen	17,1% Nederlanders zit niet op internet 1/3 wereldbevolking ook niet!
BD analyses leiden tot meer omzet	Zorgvuldig onderbouwde doelgroep analyses leiden tot omzetkansen
Zonder BD tools en social media loopt een onderneming omzet mis	7,9 mln Nederlanders op Facebook 3,3 mln Nederlanders op Twitter 19.700 web-shops (800 in 2007)
De meest interessante Big data komt uit social media toepassingen	Koop/surf gedrag is de meest interessante toepassing voor Big data
Zonder webshop kun je toekomstig nog prima ondernemen	10,5 mlrd omzet via webshops in 2013, omzetgroei 9%
Hoe meer data ik heb hoe beter	Het gaat niet om meer data maar om de juiste <u>actuele</u> data
Met big data wordt de wereld het speelveld	Klein beginnen bij de eigen webshop leidt direct tot meer rendement

# BIG DATA wordt SMALL DATA

- Voor data geldt dat de waarde stijgt naarmate data:
  - Voor de afnemer relevant is;
  - Actueel is;
  - Makkelijk te vertalen is naar informatie;
  - Eenvoudig te segmenteren is;
  - Goedkoop kan worden verkregen;
  - Uit een betrouwbare bron komt;
  - Gevalideerd is met een onafhankelijke andere bron.

# Uw klant begint een webwinkel

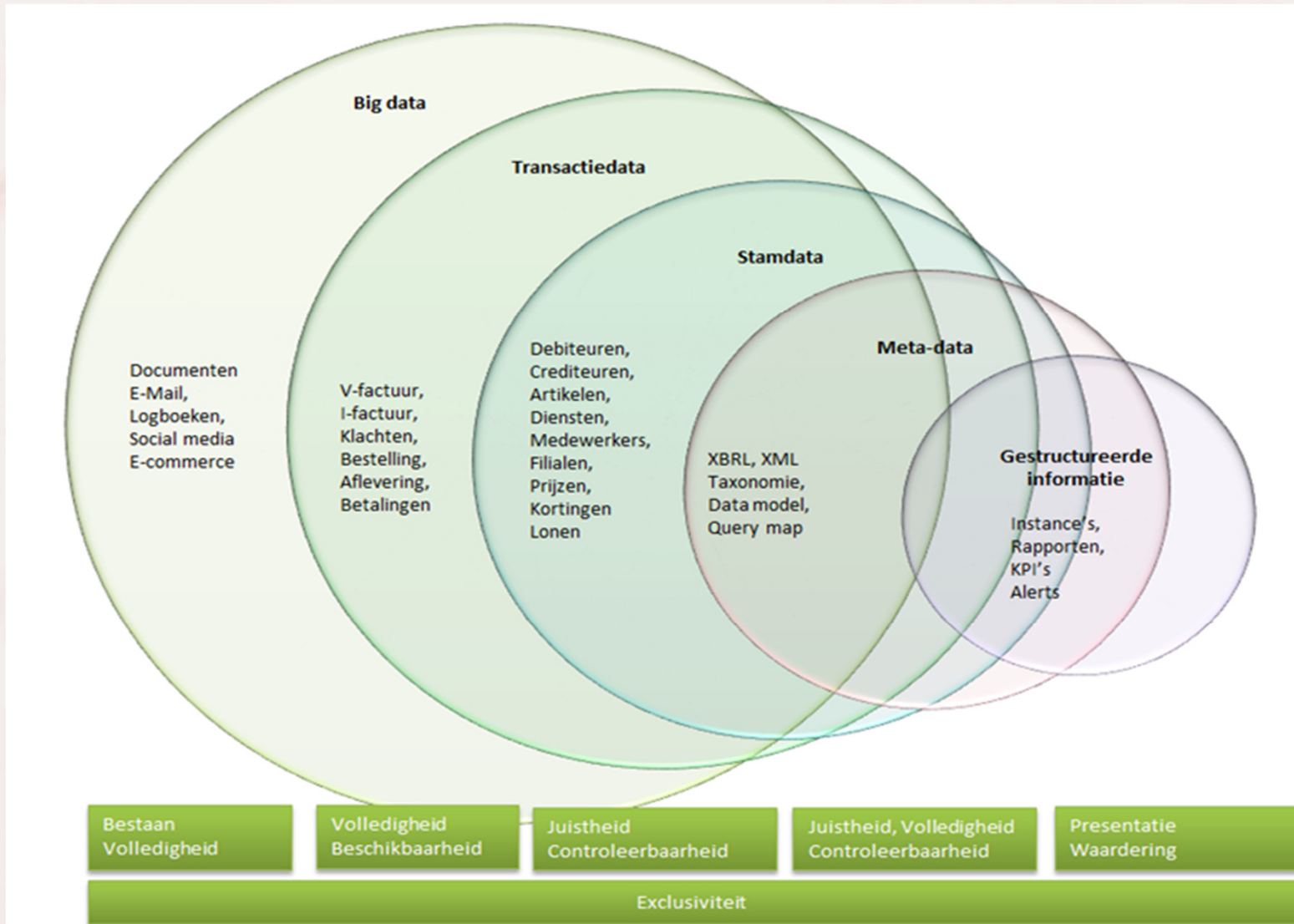




# Uw klant begint een webwinkel



# Uw klant begint een webwinkel, advieskans!?



# Uw klant begint een webwinkel, advieskans!?

- Wet bescherming persoonsgegevens  
Gegevens zijn persoonsgegevens als:
  - de gegevens informatie bevatten over een natuurlijke persoon; en
  - die persoon identificeerbaar is.
- Cookie wet
  - artikel 11.7a Telecommunicatiewet
  - Wat is een cookie?
    - Een cookie is een tekstbestandje op de computer van de websitebezoeker waarin bepaalde gegevens worden opgeslagen, zoals een klantnummer of het laatst bekeken artikel. De cookiewet betreft het opslaan en uitlezen van deze tekstbestandjes.
  - Toestemming van de ontvanger nodig voor plaatsen van cookies



# Uw klant begint een webwinkel, advieskans!?

## **Big data:**

### Bestaan:

- Zoeken en gevonden worden op het web
- Kanalen
- Klachten
- Aanbod
- Monitoring van gedrag
- Algemene voorwaarden!!!

### Volledigheid

- Hoe komen orders binnen?
- Worden alle orders wel verwerkt?

### Exclusiviteit:

- Welke data worden bewaard van klanten?
- Hoe is de privacy gewaarborgd?
- Wie heeft er toegang tot de winkelomgeving(FTP?)

# Uw klant begint een webwinkel, advieskans!?

## **Stam- en transactiedata:**

### Juistheid en volledigheid

- Kwaliteit van de stamdata stijgt door automatisering
- Application controls i.p.v. manual controls

### Controleerbaarheid

- Achteraf kunnen analyseren wat er mis gaat mbv logging

### Beschikbaarheid

- Lijnverbindingen, back-up en uitwijkfaciliteiten rondom IT

### Exclusiviteit

- Gezamenlijk belang van optimaal autorisatiebeheer

# Uw klant begint een webwinkel, advieskans!?

## **Metadata**

### Juistheid en volledigheid

- Klopt de informatie en staat alles in het rapport?
- Hoeveel versies van de waarheid zijn er? (Excel)

### Controleerbaarheid

- wie, wanneer, wat, hoeveel, hoe vaak?

### Exclusiviteit

- beheer van rapporten en spreadsheets

# Uw klant begint een webwinkel, advieskans!?

## **Gestructureerde informatie**

### Presentatie

- Meters in processen of alleen wettelijke vereisten?
- Diepgaandere analyses

### Waardering

- Extracomptabele berekeningen controleren

### Exclusiviteit

- Wie heeft er toegang tot vertrouwelijke bedrijfsinformatie?

## De vertaling naar risico's

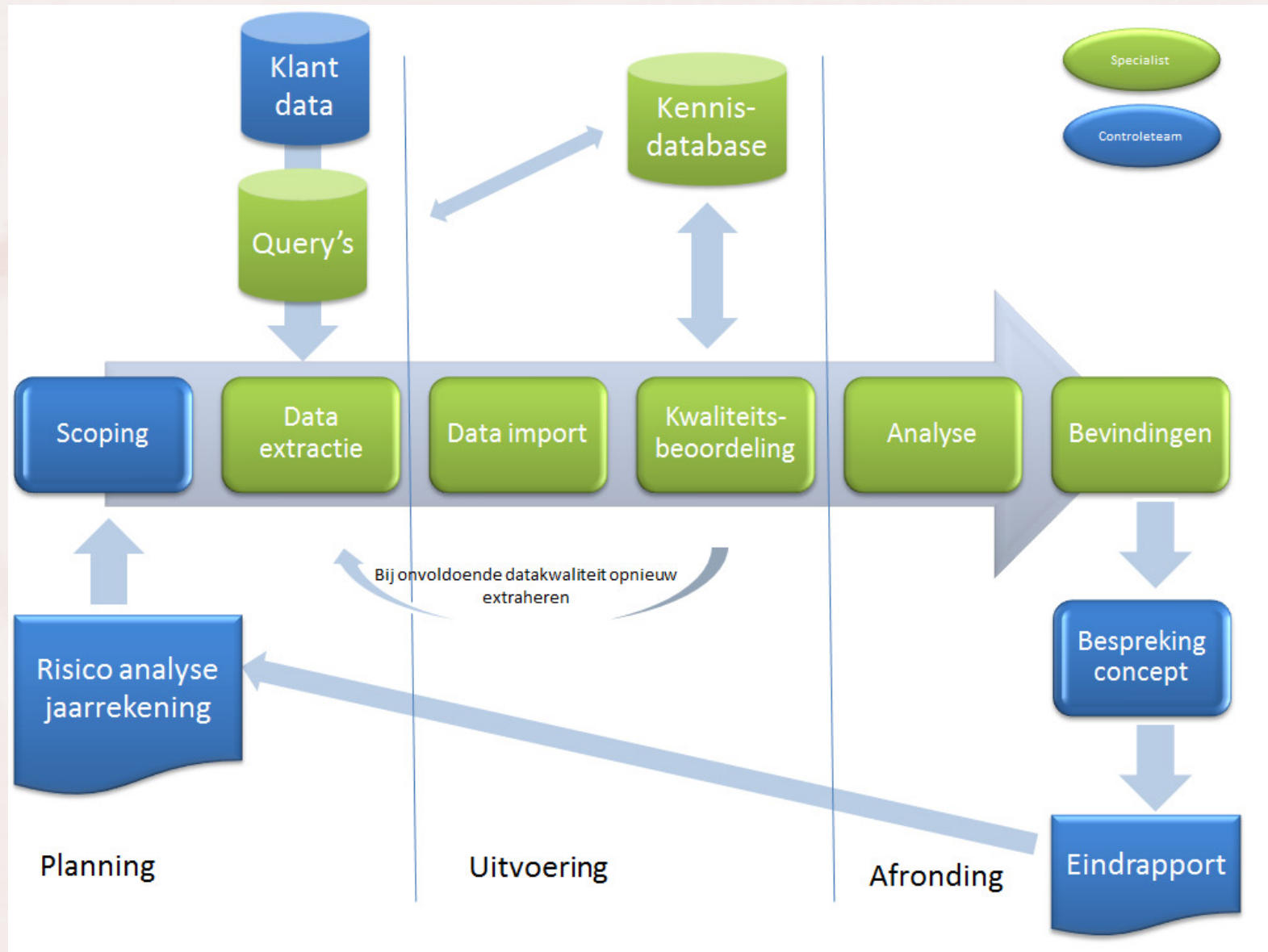
Soort risico	Kans op Materiële afwijking	Kans op Discontinuïteit	Kans op Imago schade
Data diefstal	Laag/Middel	Middel/Hoog	Middel/Hoog
Uitval lijnverbinding	Laag/Middel	Laag/Middel	Laag/Middel
Down gaan E-commerce website	Laag/Middel	Laag/Middel	Laag/Middel
Foutieve geautomatiseerde communicatie	Laag/Middel	Laag/Middel	Middel/Hoog
Verstoring transactieverwerking	Middel/Hoog	Laag/Middel	Laag/Middel
Foutieve transactieverwerking	Middel/Hoog	Laag/Middel	Laag/Middel
Technologische achterstand	Laag	Laag/Middel	Laag/Middel
Fysieke bedreigingen (vuur, water, storm)	Laag	Laag/Middel	Laag/Middel
Nieuw IT systeem voor transactie verwerking	Middel/Hoog	Laag/Middel	Laag/Middel
.....	.....	.....	.....





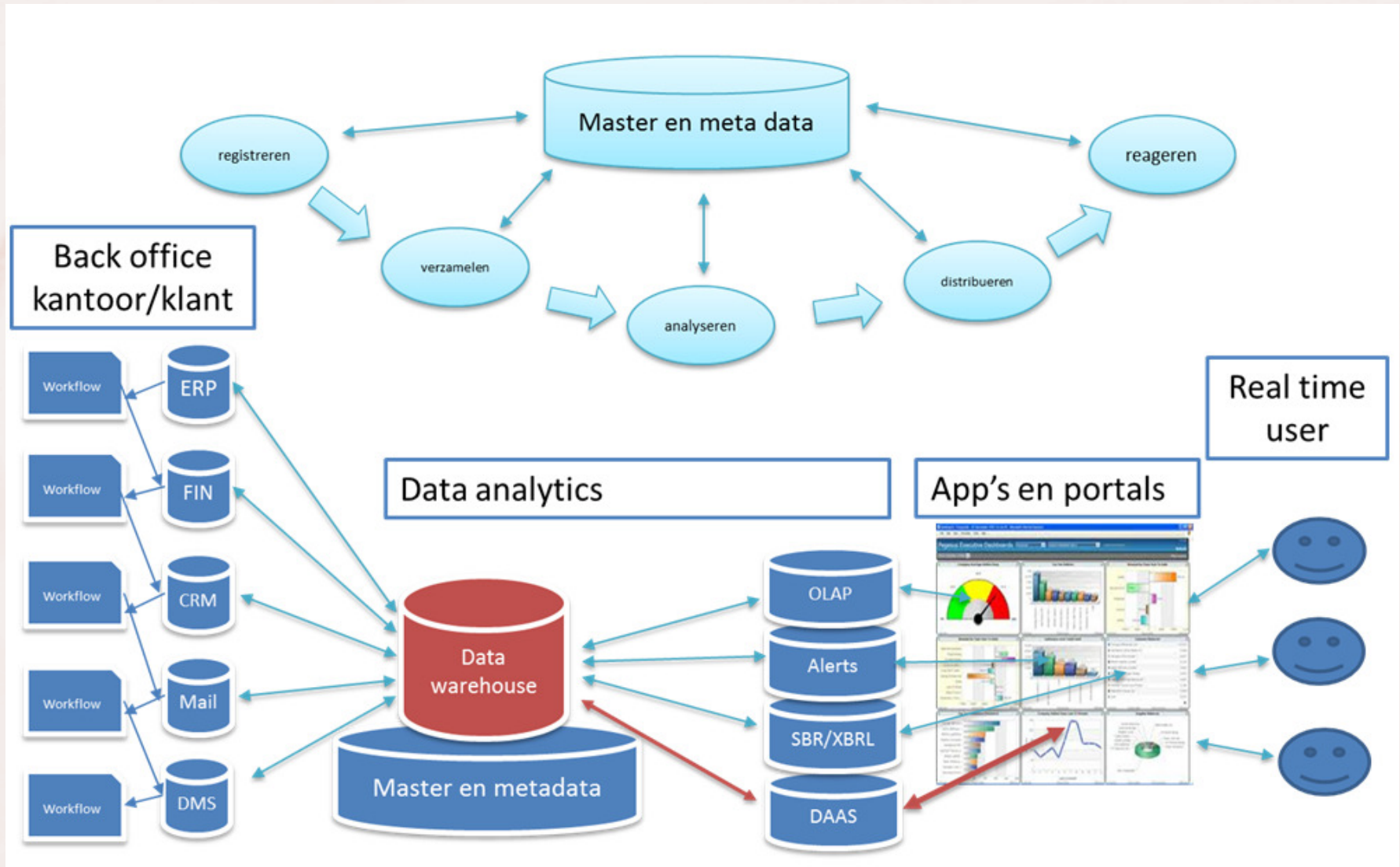
# De stap naar tweedelijns controller

## Fase 2 data-analyse



# De stap naar tweedelijns controller

## Fase 3 en 4 Proces monitoring en -mining



# De stap naar tweedelijns controller

## Fase 4 en 5 naar social mining

Refine-IT  
IT-b@sed solutions

zippy

ANALYS.IO

# Conclusie

- BIG DATA is een modekreet vol nieuwe kansen
- Het gaat niet om bigger maar om actueler
- Groeiproces voor u en uw klant
- Boordevol nieuwe advieskansen
- De oplossingen zijn er al
- Creëert u de advieskansen?

