



# Gør data til guld og skab vækst i virksomheden

- Gode råd til små og  
mellemstore virksomheder



# Data-potentialet er stort for små og mellemstore virksomheder



Sidder I med fornemmelsen af, at I ikke har det fulde overblik over jeres kunder, så er I ikke alene. Det kan I dog med stor sandsynlighed få. Rigtig mange virksomheder ligger nemlig inde med data om deres kunder eller andet data, der, hvis det bliver struktureret og kombineret korrekt, kan bidrage med en øgede vækst under kontrollerede forhold.

Flere undersøgelser peger nemlig på, at det særligt er de små og mellemstore virksomheder, der halter bag efter, når det gælder udnyttelsen af data. Virkeligheden er for rigtig mange, at deres ellers så værdifulde data blot ligger og samler støv.

Det kan eksempelvis være data om, hvordan I tiltrækker og finder nye kunder med størst potentiale. Eller undgår dårlige betalere - ved I f.eks. om jeres kunder har styr på økonomien? En forkert vurdering af en kundes betalingsevne kan nemlig koste mange penge på bundlinjen.

Den manglende indsigt i og udnyttelse af data handler for størstedelen af SMV'erne om mangel på ressourcer samt konkret viden om hvor og hvordan man går til opgaven med at få gravet den guldgrube frem, som data potentielt er for jeres virksomhed.

I denne e-bog har vi samlet de bedste råd og de største faldgruber, der kan være, når man går i gang med at anvende data som en vækstnøgle – så I fremover kan understøtte en datadrevet vækststrategi i jeres virksomhed.

Rigtig god læselyst!

# 3 essentielle spørgsmål

Som SMV'er kan det være svært helt præcist at forstå, hvilken gevinst data rent faktisk vil udmønte sig i for virksomheden.

I så fald er det vigtigt at huske, at dét at være en datadrevet virksomhed kort og godt handler om, at man i højere grad baserer sine beslutninger på data – ikke mavefornemmelser og "det, der plejer at virke". Sagt på en anden måde: Med data hviler beslutningerne i højere grad på fakta.

Men inden man overhovedet kan begynde at arbejde med datadrevet vækst, skal man have styr på datastrategien og datapolitikken. Har man ikke det, har man heller ingen langsigtede plan for, hvordan man skal arbejde med data.

Derfor bør I starte med at stille jer selv følgende tre spørgsmål:

3

Hvad skal vores data bruges til, og hvilke mål skal opfyldes – er det f.eks. nødvendigt at kombinere data fra flere kilder?

1

Hvilke data er med til at understøtte den proces?

2

Hvad har vi brug for at vide for at nå vores forretningsmæssige mål?

Spørgsmålene handler om at få defineret, hvilken slags data, der er relevant for jeres forretning.



# Derfor skal jeres data være opdateret, korrekt og konsistent

Datadrevet vækst vil altid være udfordret, hvis ikke I har de nødvendige og korrekte data at basere analyserne og beslutningerne på. Man kan nemlig ikke automatisere processer, hvis den data, man arbejder med, ikke er opdaterede, relevant, struktureret, konsistent og korrekt.

Men når både tid og penge er en knap ressource, kan det være fristende at søge dataindsigterne frem online via eksempelvis Google.

Faktum er blot, at gratis data ikke altid leverer de detaljerede analyser og indsigter, I har brug for til jeres specifikke vækstplaner.

En anbefaling er, at man som virksomhed tager sig tid til eller får assistance til at undersøge dataleverandøren grundigt. Man bør tjekke op på, hvordan den givne leverandør indsamler data, herunder hvilke datakilder, der anvendes. På den måde er man sikker på, at der er styr på datakvaliteten og datahåndteringen.

Det er nemlig afgørende, at den data og de informationer, I anvender, er af høj kvalitet. Er datakvaliteten dårlig, bliver resultaterne ofte det samme. Det opdaterede, korrekte og fulde overblik over kunder og markedet får I kun, når den data, I anvender, er opdaterede og konsistent.





## De vigtigste fordele ved opdaterede, korrekt og konsistent data er:

### REGSKABER OG REGSKABSDATA

Tilbage i 2014 blev det gratis at hente virksomheders regnskaber hos Erhvervsstyrelsen/CVR. Håbet var, at flere virksomheder ville bruge offentligt og erhvervsrelevant data. Et fint initiativ, hvis ikke det var fordi, at Erhvervsstyrelsens regnskaber ikke bliver kvalitets-sikret, inden de bliver offentliggjort.

Træffer man kreditbeslutninger baseret ud fra fejlagtige kreditrapporter kan det have fatale konsekvenser. En god ide er derfor, at få eksperter til at gå regnskaberne efter og sikre, at de har været igennem en yderligere kvalitetskontrol og dermed ikke er mangelfulde.

### TRANSAKTIONSOPLYSNINGER KAN VÆRE GULD VÆRD

Med transaktionsdata er det muligt at få et unikt indblik i dine kunders nuværende økonomi og cashflow. Ved automatisk at genkende og kategorisere kundernes transaktionsdata får du et bedre indblik i de forskellige typer indtægter og udgifter kunderne har.

Det giver et stærkere helhedsbillede af dine kunders finansielle formåen, og denne viden kan let omsættes i modeller, der kan fortælle dig hvilke sager, der bør have en vis manuel behandling og hvilke, der med stor sikkerhed kan siges ja eller nej til.





## GENEREL DATAKVALITET

Udfordringen for mange organisationer og virksomheder starter og slutter med kvaliteten af deres data. De mange forskellige systemer, der findes i enhver afdeling og virksomhed, taler ikke nødvendigvis sammen. Og de henter måske hver især data fra forskellige datakilder. Det vil kunne betyde en mulig inkonsistens i jeres data, hvis I ikke er opmærksomme.

En god idé er derfor at bruge ressourcer på at vaske jeres data. Det vil sige, at I får dem sat i system på en ordentlig måde, så alle i organisationen har mulighed for at anvende dem på en ensartet måde.

Ukorrekt data kan koste virksomheder mere end blot mistet salg - det kan skade forholdet til dine kunder. Alene i USA koster dårlige data amerikanske virksomheder 3 billioner dollars om året, ifølge IBM.

De økonomiske omkostninger ved dårlige data er den mest åbenlyse omkostning, men der er bestemt også andre konsekvenser ved ikke at have styr på data.

### **Branding - undgå dårlig PR eller et uengageret publikum**

Sørg for at målrette din kommunikation. Kunderne har fået mere indsigt, mere magt, og de stiller krav. De forventer at blive forstået og gider ikke at spille tiden på annoncer eller andet der ikke er relevant for lige netop dem.

### **Bedre produktivitet blandt medarbejderne**

Jo bedre datakvaliteten er, jo mere stoler medarbejderne på de beslutninger de træffer - det øger effektiviteten. I stedet for at skulle tjekke og rette fejl har de mere tid til deres egentlige arbejde.



# Sådan kan data og Experian understøtte jeres vækststrategi

Tid er penge - men med det rigtige beslutningsgrundlag ved hånden, kan I forkorte tiden, der skal bruges på at tage beslutningerne. Så kan I bedre og bedre effektivisere manuelle processer.

Data er nemlig nøglen til at optimere hele kunderejsen. Når det bruges klogt, kan I langt bedre finde, vækste og fastholde jeres kunder.

Ved at kombinere jeres egne kundedata med Experians, står I langt stærkere, når de datadrevne beslutninger skal træffes.

Nedenstående kan give jer en ide om, hvordan Experian og deres markedsdata og RKI-data kan understøtte jeres vækststrategi.



## TILTRÆKKE OG FINDE NYE KUNDER MED STØRST POTENTIALE

Med data kan I finde frem til de mest relevante brancher og virksomheder for jeres virksomhed ved at se på bestemte nøgletal. Eksempelvis en virksomheds omsætning, antal ansatte og geografi. De tal findes på samtlige virksomheder i Norden med Experians løsning, BusinessInsight.

I ved, hvem jeres bedste kunder er. Men tænk, hvis det viste sig, at der fandtes 5.000 lignende kunder i Sverige? Og måske yderligere 7.000 i Norge? Den slags indsigter kan I lynhurtigt søge jer frem til med Experians erhvervsdatabase BusinessInsight.

[Læs mere om BusinessInsight her, og prøv løsningen gratis i 7 dage.](#)



## HURTIG OPRETTELSE AF KUNDER

Experians data kan integreres i en lang række af verdens førende ERP og CRM-systemer, hvilket gør oprettelsen af jeres nye kunder i egne systemer til en hurtig og smidig proces. Samtidig sikrer I, at data-kvaliteten er i top, da data bliver ajourført dagligt.

[Læs mere her.](#)



## SIKRER JER MOD SVINDEL

Den hastigt voksende mængde af data betyder i overvejende grad en hurtigere, mere korrekt og bedre service til kunderne. Bagsiden af medaljen er, at data kan føre til svindel. Med Experian kan I tage baggrundstjek af virksomhedens reelle ejere og få verificerede kundeoplysninger – uden at forringe kundeoplevelsen.

[Læs mere her.](#)



## LØBENDE OPDATERING OG OVERVÅGNING AF KUNDEOPLYSNINGER

Løbende opdatering af jeres kundeoplysninger er guld værd. Det gør jer nemlig i stand til at blive opdateret på, hvad der sker hos jeres udvalgte kunder og agere på den baggrund. Eksempelvis få automatisk besked, når en kundes risikovurdering ændrer sig, når virksomheden får ny adresse, udkommer med nyt regnskab eller en vigtig beslutningstager forlader virksomheden.

[Læs mere her.](#)



## UNDGÅ TAB PÅ DÅRLIGE BETALERE

Ved brug af Experians rating og RKI-tjek har I lettere ved at vurdere, hvorvidt I skal forlange forudbetaling eller give en længere betalingsfrist. I kan hurtigt danne jer et overblik over virksomhedens Eksempelvis ved at se en score på, hvor stor virksomhedens sandsynlighed for betalingsvanskeligheder eller konkurs er inden for de næste 12 måneder.

[Læs mere om RKI Tjek.](#)



## AUTOMATISÉR JERES KREDIT-PROCESSER

Ved at automatisere jeres risiko og kreditprocesser, har I lettere ved at optimere jeres kreditbeslutninger og øge rentabiliteten, når I med større sandsynlighed kan sige ja til de rigtige kunder og nej til de forkerte. er inden for de næste 12 måneder.



## SIKRE JER STÆRKERE BESLUTNINGSGRUNDLAG

Hos [Experian har vi udviklet platformen Open Banking](#), som ved hjælp af machine learning automatisk kan genkende og kategorisere transaktionsdata. På den måde kan virksomheder let kategorisere forskellige typer indtægter og udgifter på deres kunder. Dette giver et stærkere beslutningsgrundlag ved eksempelvis kreditbeslutninger.





# Lad os hjælpe jer med at grave dataguldet frem

Experian kombinerer data, teknologi og analysekompetencer til at skabe vækst hos vores kunder. Vi er eksperter i at hjælpe virksomheder med at arbejde mere datadrevet.

Vi har udviklet en platform, som via machine learning og AI automatisk genkender og kategoriserer transaktionsdata. Ved bl.a. kreditbeslutninger får I dermed et mere solidt og objektivt beslutningsgrundlag.

Vi validerer også jeres data i så vid udstrækning som muligt, strukturerer og sikrer, at datainformationerne er gjort overskuelige i vores løsninger. Det er vi i stand til via vores egne kreditmodeller med informationer som risikogruppe, RKI-informationer, rating og kredit max. Alle essentielle nøgletal i en kreditvurderingsproces.

---

**Ræk ud og lad os sammen tage en snak om, hvordan vi bedst muligt kan hjælpe jer med at grave dataguldet frem og skabe datadrevet vækst for jeres virksomhed.**

[www.experian.dk](http://www.experian.dk)

