

## קורס למנהלים

### \* צמיחה עסקית מבוססת דאטה

"יש מידע בלי ידע אבל אין ידע בלי מידע"  
ניהול אקדמי

ד"ר רועי ששון, מרצה ב"ס למנהל עסקים במרכז הבינתחומי הרצליה

מועד פתיחה 25.6.18

7 מפגשים בשעות 16:00-20:00

הקורס הינו קורס יישומי המקנה כלים להתמודדות עם מהפכת הדאטה, כפי שהם פותחו ומיושמים בחברות טכנולוגיות המובילות בעולם. מי שלא יודע לנצל את הנתונים העומדים לרשות החברה שלו, יתקשה לשרוד בכל תחום ובוודאי שלא יוכל להוביל. דרך קורס זה תלמדו מהו המידע שרצוי לאסוף, מהן השיטות האפקטיביות לנתח אותו וכיצד לנצל זאת לצורך העלאת הרווחיות והשגת היעדים אשר אתם והפירמה הצבתם לעצמכם. תחילה, נתמודד עם מושגי "ביג דאטה", "למידת מכונה" ו"בינה מלאכותית" ונפרק אותן לגורמים, תוך מתן פרספקטיבה עסקית ואינטואיטיבית. לצד זה נחשוף תהליכים קריטיים אסטרטגיים על מנת ליצור תובנות מונחות צמיחה. נמחיש דרך עולם הלקוחות על גווניו, איך ניתן להשתמש במידע וליצור מדדים שיתנו תמונה רלוונטית על המצב העסקי. לקראת סוף הקורס, נתמקד ב case studies אישיים, דוגמאות חיות הנלקחות מארגונכם, ובאמצעותם נתמודד עם יישום שיטות הניתוח. בסיום הקורס תצאו עם תכנית פעולה שתכוון לצמיחה ארגונית ותצור יתרון תחרותי בעולם אג'ילי.

\* הקורס מיועד למנהלים המעוניינים להבין את ההשלכות של ביג דאטה לתחום עיסוקם, ללא צורך בידע ורקע מוקדם בתחומים סטטיסטיים או טכנולוגיים.

#### על המרצים

ד"ר רועי ששון הוא Senior Data Scientist ב Google ולשעבר Chief data scientist ב Outbrain. מרצה בבית הספר למנהל עסקים במרכז הבינתחומי הרצליה ובבית הספר לכלכלה באוניברסיטת תל אביב. עבודותיו של רועי בנושא חיזוי התנהגות משתמשים מוצגות בכנסים בין לאומיים בתחום למידת מכונה, בינה מלאכותית ובינה עסקית.

**פרופ' ברק ליבאי** הוא חבר סגל בבית ספר אריסון למנהל עסקים במרכז הבינתחומי הרצליה. מרצה ב MBA ובתכניות מנהלים מובילות בארץ ובעולם בנושאים הקשורים בניהול אסטרטגי של לקוחות, ועוסק בפרט במדדים ניהוליים שמאפשרים ניהול חכם של לקוחות בעולם מרובה מידע. מחקריו בנושא רווחיות לקוחות ומוצרים זכו לפרסים. יועץ לחברות מובילות ולשעבר חבר מועצת המנהלים של שופרסל והמועצה האקדמית המייעצת Word Of Mouth Marketing Association.

דברו איתנו

הכשרת מנהלים ולימודי חוץ. המרכז הבינתחומי הרצליה.  
ee@idc.ac.il, gophir@idc.ac.il, natalie.vital@idc.ac.il

09-9527998, 054-4499493

**פירוט מפגשים**

תאריך מפגש	מרצה
מפגש 1, 25.6.18	ניתוח נתונים ודאטה מלוכלך - הבסיס להכל. ד"ר רועי ששון
מפגש 2, 2.7.18	מרעיון לפרקטיקה. גלעד דה פריס. סמנכ"ל אסטרטגיה ב-Outbrain מבוא ללמידת מכונה ובינה מלאכותית - למידה מונחית. ד"ר רועי ששון
מפגש 3, 9.7.18	למידה לא מונחית של בינה מלאכותית. ד"ר רועי ששון טכנולוגיות ביג-דאטה. ארז מזור. ארכיטקט בכיר, Appsflyer
מפגש 4, 18.7.18	מערכות המלצה ופרסונליזציה - Recommendation systems הכנה לקראת case studies
מפגש 5, 23.7.18	מדדים, דאטה ולקוחות. פרופ' ברק ליבאי
מפגש 6, 29.7.18	Case studies יישומיים. ד"ר רועי ששון
מפגש 7, 30.7.18	Case Studies יישומיים, סיכום קורס. ד"ר רועי ששון

\*\* הכשרת מנהלים ולימודי חוץ שומרים לעצמם את הזכות לערוך שינויים קלים בתכנית

## חלק א

ביג דאטה בגובה העיניים – מהלכה למעשה. ד"ר רועי ששון

מפגש 1-25.6.18, מפגש 2 – 2.7.18, מפגש 3 – 9.7.18, מפגש 4 – 18.7.18

בחלק זה נבין את הכלים ניהוליים שיאפשרו לכל מנהל לקבל החלטות מונחות דאטה, תוך כדי שימוש במקרי בוחן מהתעשייה. באמצעותם נחשוף את הבעייתיות של שיטות שונות בלמידת מכונה יכולות לפתור, נבין מהן הבעיות שלמידת מכונה עדיין אינה יכולה לפתור, כיצד לנהל אנשי דאטה סאיינס ובינה עסקית, מהן השאלות שנכון לשאול כאשר מוצגים נתונים, איך ניתן לזהות מדדים וגישות ריקות מתוכן ולבסוף, באמצעות סימולציות של שימוש בכלים קריטיים לפתוח אסטרטגיה מבוססת דאטה, המשתתפים ילמדו איך לייצר צמיחה עסקית מונחית דאטה; החל משלב איתור צרכים, יוזמה ל **disruptive** ארגוני, זיהוי הזדמנויות ופוטנציאל עסקי, זיהוי מפת השחקנים הפנים ארגוני והחשיבות של ניתוח יעיל ונכון של דאטה רלוונטי המשפיע על אפקטיביות והצלחתו של הפרויקט.

## נושאים עיקריים

- ניתוח נתונים ודאטה מלוכלך – הבסיס להכל
- מבוא ללמידת מכונה ובינה מלאכותית: המודלים של Facebook, Amazon, PayPal, Google, Netflix
- למידה מונחית – Supervised learning models
- למידה בלתי מונחית – Unsupervised learning models
- מערכות המלצה ופרסונליזציה – Recommendation systems
- למידה עמוקה – Deep learning
- ארגון מונחה דאטה לצמיחה
- מושגים מובילים בארכיטקטורה של דאטה – ארז מזור. ארכיטקט בכיר, Appsflyer
- מרעיון לפרקטיקה. גלעד דה פריס. סמנכ"ל אסטרטגיה בOutbrain

דברו איתנו

הכשרת מנהלים ולימודי חוץ. המרכז הבינתחומי הרצליה.

ee@idc.ac.il, gophir@idc.ac.il, natalie.vital@idc.ac.il

09-9527998, 054-4499493

## חלק ב'

מדדים, דאטה ולקוחות. פרופ' ברק ליבאי

מפגש 5 – 23.7.18

במפגש זה נתעמק בהבנת השינויים הבסיסיים של מהפיכת המידע בהקשרים של קשרי לקוחות והמעבר מהמוצר ללקוח כיחידת מדידה. כמו כן, נכיר את המדדים העיקריים שהתפתחו בתחומים שונים הנוגעים ללקוחות, תוך התייחסות למידע שנדרש לאסוף לצורך זה ואפיון בשימוש במדדים נחוצים לניהול השוטף של הפירמה ולבניית אסטרטגיה ארוכת טווח.

## נושאים עיקריים

- שרשרת הערך של לקוחות- המעבר ללקוח כיחידת מדידה
- רווחיות לקוחות- ערך חיי לקוח -CLV Customer Lifetime Value , נכסיות לקוחות Customer Equity, ערך חברתי של לקוח Customer Social Value
- שימור ופיתוח לקוחות- שיעור השימור של לקוחות Retention Rate והקשר לרווחיות, שביעות רצון לקוחות והאלטרנטיבות Net Promoter Score (NPS), נתח ארנק Share of Wallet וחסמי העבר

## חלק ג'

Case Studies יישומיים. ד"ר רועי ששון

מפגש 6 7 – 29.7.18 ו 30.7.18

בשני המפגשים האחרונים תינתן הזדמנות לכל המשתתפים להציג תכנית פעולה יישומית. המשתתפים יעברו תהליך לאורך הקורס, החל מזיהוי וניסוח צורך עסקי ארגוני ועד הצגה אישית של כל משתתף ביישום השיטות שנלמדו בקורס. בסיום הקורס תצאו עם תכנית פעולה שתכוון לצמיחה ארגונית ותצור יתרון תחרותי בעולם אג'ילי.

דברו איתנו

הכשרת מנהלים ולימודי חוץ. המרכז הבינתחומי הרצליה.  
ee@idc.ac.il, gophir@idc.ac.il, natalie.vital@idc.ac.il

09-9527998 ,054-4499493