JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة تخطيط حالات استخدام التحليلات التنبؤية

10 – 14 مايو 2027

الدار البيضاء

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة تخطيط حالات استخدام التحليلات التنبؤية

المرجع: 3023_114657 **التاريخ:** 10 – 14 مايو 2027 **المكان:** الدار البيضاء **الرسوم:** GBP 4900

دورة تخطيط حالات استخدام التحليلات التنبؤية دورة تدريبية مدتها أسبوع لمديري الأعمال والمحللين الجدد الذين يريدون توظيف توقعات تسرب العملاء والطلب والمخاطر في القرارات اليومية، وتنتهي بإعداد خطة حالة استخدام التنبؤ في الأعمال. ومع انتشار الدرجات التنبؤية الجاهزة في الأنظمة، تحتاج المؤسسات إلى من يحكم على التنبؤات التي تستحق التصرف بناء عليها. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في تخطيط حالات استخدام التحليلات التنبؤية.

لماذا يهم تخطيط حالات استخدام التحليلات التنبؤية الآن

انتقل التنبؤ من الفرق المتخصصة إلى شاشات المديرين التنفيذيين في الخطوط الأمامية. فمنصات الأعمال تضيف اليوم درجات الميل والتوقعات إلى السجلات تلقائيا. وفي الوقت نفسه يسأل التنفيذيون لماذا لم يغير الاستثمار في التقييم التنبؤي سوى قرارات قليلة. وتقع الفجوة عادة بين الدرجة والإجراء: لم يتفق أحد على القرار الذي ينبغي أن يغيره التنبؤ، ولا على الحد الذي يطلقه، ولا على طريقة احتساب النجاح. والمؤسسة التي تخطط حالات الاستخدام بعناية تحول الدرجات إلى اتصالات استبقاء وطلبات مخزون وحدود ائتمان.

المستفيدون من تخطيط حالات استخدام التحليلات التنبؤية

- مديرو الخطوط الذين يقررون أي العملاء أو المنتجات أو الحسابات يحظى بالاهتمام
- المحللون الجدد المكلفون بإعداد السجلات التاريخية وشرح مخرجات التوقعات للأعمال
- قادة استبقاء العملاء المسؤولون عن التصرف في إنذارات التسرب قبل انتهاء العقود
- منسقو التخطيط الذين يحولون توقعات الطلب إلى طلبات شراء وجداول مناوبات وطلبات طاقة
- مسؤولو الائتمان والمخاطر الذين يحددون الحدود أو الفحوص بناء على درجة المخاطر

تستفيد الوحدة التجارية أكثر حين ترسل المدير مع المحلل الذي يدعمه.

قدرات تخطيط حالات استخدام التحليلات التنبؤية

يبدأ المشاركون من القرار لا من الخوارزمية، ويحملون التوقع حتى إجراء متفق عليه.

- صياغة سؤال تنبؤي حول قرار محدد وهدف وأفق زمني — مالك القرار في الأعمال
- تقييم صلاحية السجلات التاريخية للتعلم منها — المحلل الذي يعدها
- قراءة مقاييس الدقة والرفع والخطأ — المدير الذي يقرر الوثوق بالدرجة
- تحديد حدود الإجراء التي توازن بين الحالات الفائتة والجهد المهدر — قائد الاستبقاء أو الائتمان
- تصميم اختبار بسيط يقارن التصرف وفق التنبؤات بالممارسة الحالية — الراعي الممول
- إيصال حالة الاستخدام وحدودها واحتياجات متابعتها في صفحة واحدة — التنفيذي المعتمد

مصطلحات تخطيط حالات استخدام التحليلات التنبؤية الأساسية

- حالة الاستخدام — قرار محدد سيغيره التنبؤ، له مالك ومحفز وإجراء ومقياس نجاح.
- المتغير المستهدف — النتيجة التي يقدرها التنبؤ، مثل مغادرة العميل.
- درجة الميل — رقم يعبر عن مدى احتمال أن يظهر العميل أو الحساب أو الصنف النتيجة المستهدفة.
- الرفع — مقدار تكرار النتيجة في المجموعة الأعلى درجة مقارنة بمجموعة عشوائية.
- الإنذار الكاذب — حالة يرصدها التنبؤ دون أن تظهر النتيجة فعلا.
- انجراف النموذج — تراجع تدريجي في دقة التنبؤ مع ابتعاد السلوك والأسواق عن السجلات التاريخية.

تخطيط حالات استخدام التحليلات التنبؤية يوما بيوم

اليوم 1: أين تغير التنبؤات قرارات الأعمال

- جرد القرارات المتكررة — تحديد المواضع التي يفيد فيها التوقع
- أسئلة التنبؤ مقابل أسئلة الوصف — الفصل بين ما سيحدث وما حدث
- أنماط حالات استخدام التسرب والطلب والمخاطر — مطابقة المشكلات بأنواع التنبؤ
- مخطط القيمة للخسائر المتجنبة والمكاسب — ترتيب حالات الاستخدام المرشحة
- خريطة أصحاب المصلحة من مالكين ومستخدمين وعملاء متأثرين — الاتفاق على المساءلة

اليوم 2: صياغة السؤال التنبؤي

- تعريف الهدف والأفق الزمني — تحديد ما يجري التنبؤ به بدقة
- وحدة التنبؤ للعملاء أو المنتجات أو الحسابات — تثبيت مستوى التقييم
- نافذة الإجراء ومهلة التنبيه — ضمان وصول التوقع في وقت كاف
- مقاييس النجاح لنتيجة الأعمال — ربط الدقة بالنتائج التجارية
- لوحة السؤال التنبؤي — تسجيل القرار والهدف والأفق والإجراء

اليوم 3: إعداد السجلات التاريخية

- جرد مصادر سجلات المعاملات والتواصل والعقود — الحكم على توفرها
- بناء التسميات من النتائج السابقة — تجنب معلومات من المستقبل
- القيم المفقودة والرموز غير المتسقة — تقرير ما يصلح أو يستبعد
- قائمة المتنبئات المرشحة مع مبرراتها التجارية — إبقاء الإشارات قابلة للشرح
- تقسيم التدريب والاحتجاز — اختبار التوقعات على فترات لم ترصد بعد

اليوم 4: قراءة مخرجات النموذج وتحديد الإجراءات

- توزيعات الدرجات والقوائم المرتبة — اختيار عدد الحالات التي يتم التصرف فيها
- جدول الإصابات والإخفاقات والإنذارات الكاذبة — موازنة تكاليف الأخطاء
- مخططات الرفع والمكاسب — إظهار الفائدة مقارنة بالاستهداف العشوائي للرعاة
- تفسيرات المحركات للدرجات الفردية — منح موظفي الخطوط الأمامية أسبابا للتصرف
- قواعد الحدود ودليل الإجراءات — ربط فئات الدرجات بتدخلات محددة

اليوم 5: التطبيق على خطة حالة استخدام التنبؤ في الأعمال

- حالة تسرب عملاء الاتصالات — تطبيق صياغة السؤال وتحديد الحدود
- حالة الطلب في متاجر البقالة — تطبيق إعداد السجلات واختبار الاحتجاز
- حالة مخاطر ائتمان المنشآت الصغيرة — تطبيق موازنة تكاليف الأخطاء وفحوص العدالة
- التجربة المضبوطة وجدول المتابعة — إثبات الفائدة ورصد الانجراف
- خطة حالة استخدام التنبؤ في الأعمال — القرار والهدف والسجلات والحدود والمقاييس

تطبيق تخطيط حالات استخدام التحليلات التنبؤية بعد الدورة

- إكمال لوحة السؤال التنبؤي لقرار متكرر واحد.
- إجراء مقارنة احتجاز لدرجة قائمة مقابل الممارسة الحالية.

أسئلة حول تخطيط حالات استخدام التحليلات التنبؤية

ما تخطيط حالات استخدام التحليلات التنبؤية ولماذا يهم الآن؟

هو ربط التوقع بقرار أعمال محدد. ويهم الآن لأن الدرجات والتوقعات تصل إلى معظم أنظمة الأعمال، لكن كثيرا منها يبقى دون استخدام لغياب إجراء متفق عليه.

ما الأدوار الأكثر استفادة من تخطيط حالات استخدام التحليلات التنبؤية؟

يستفيد أكثر مديرو الخطوط والمحللون الجدد وقادة الاستبقاء ومنسقو التخطيط ومسؤولو الائتمان.

كيف يختلف تخطيط حالات استخدام التحليلات التنبؤية عن دورة في بناء نماذج التنبؤ؟

يركز على اختيار التنبؤات وصياغتها والتصرف بناء عليها بدلا من اختيار الخوارزميات أو تحسينها. وستتعلم تحديد ما يجب أن يقدمه النموذج والحكم على مخرجاته.

ماذا تعود به من تخطيط حالات استخدام التحليلات التنبؤية؟

تعود بخطة حالة استخدام التنبؤ في الأعمال لقرار داخل مؤسستك. وتحدد الخطة الهدف والسجلات والحدود وتصميم الاختبار ومقاييس النجاح.

تخطيط حالات استخدام التحليلات التنبؤية: الطريق إلى الأمام

تخدم خطة حالة استخدام التنبؤ في الأعمال أولا قرار تمويل توقع مرشح، ويقرؤها الراعي والمدير الذي يتصرف فريقه وفقها. وبعد الاستخدام الأول يستحق الحد إعادة النظر: فمع تغير التكاليف والطاقة وسلوك العملاء، ينبغي مراجعة النقطة التي تطلق عندها الدرجة الإجراء مقارنة بالإصابات والإنذارات الكاذبة المرصودة.