

From dark data to actionable insights



James Fernandez
Chief Commercial Officer

De la dark data aux insights décisionnels

Interview with Accelya Chief Commercial Officer.

In the current digital era, airlines have access to enormous volumes of data, much of which is what is now popularly known as the 'dark data'. If smartly leveraged, it can provide the insights to drive your revenue, cost and profit objectives.

At Accelya, we follow and recommend these three stages to convert data into actionable insights:

1. Firstly, creating an analytics platform to ingest a broad set of data sources - simply, reliably and sustainably. This facilitates project initiation for those business stakeholders for whom specific use cases have been identified; and provides an accelerated approach to developing meaningful use case 'Proof of Value (PoV)'.
2. The second element is to ensure your analytics teams have both technical and business skills to understand the wider array of data, use the relevant analytics tools to manage both structured and unstructured data and bring useful business insights. Having strong operational research skills will further allow you to rapidly move from pure descriptive analytics to harnessing data for predictive and prescriptive analytical models.
3. Thirdly, making the various analytical models available to a broad set of end user applications - from traditional Business Intelligence tools that allow ready visualisation of complex data to purpose-built applications for solving specific process problems. Ultimately, both predictive and prescriptive models are likely to be embedded within your enterprise applications as part of key software functions.

Accelya, with its advanced technology platforms and industry knowledge, is uniquely positioned to deliver predictive, actionable insights to airlines. Our experts partner with you to unlock the hidden business potential across your processes and drive operational efficiencies, competitive advantage and new revenues. 🚀

A l'ère numérique, les compagnies aériennes ont accès à d'énormes volumes de données, dont une grande partie est ce qu'on appelle communément « dark data ». Si elles sont intelligemment exploitées, elles peuvent permettre de découvrir des insights pour atteindre vos objectifs en matière de revenus, de coûts et de rentabilité.

A Accelya, nous suivons et nous recommandons les trois étapes ci-après pour convertir les données en insights décisionnels :

1. Tout d'abord, la création d'une plate-forme d'analyse pour intégrer un large éventail de sources de données - de manière simple, fiable et durable. Cela facilite le lancement de projets au profit des acteurs économiques pour lesquels des cas d'utilisation spécifiques ont été identifiés ; et permet une approche accélérée au développement de la « preuve de la valeur (PoV) » des cas d'utilisation significatifs.
2. Ensuite, il faut s'assurer que vos équipes d'analyse disposent à la fois de compétences techniques et commerciales pour comprendre une large gamme de données, se servir d'outils d'analyse pertinents pour gérer à la fois des données structurées et non structurées et apporter des insights commerciaux. Les compétences solides en recherche opérationnelle vous permettront aussi de passer rapidement de l'analyse purement descriptive à l'exploitation des données pour produire des modèles d'analyse prédictive et normative.
3. Enfin, rendre les différents modèles analytiques disponibles à un large éventail d'applications d'utilisateurs finaux - des outils traditionnels de Business Intelligence qui permettent une visualisation de données complexes à des applications spécialement conçues pour résoudre des problèmes de processus spécifiques. In fine, les modèles prédictifs et les modèles prescriptifs peuvent être intégrés dans vos applications d'entreprise comme partie intégrante des fonctions logicielles clés.

Accelya, grâce à ses plates-formes technologiques de pointe et sa connaissance de l'industrie, est la mieux placée pour proposer des insights décisionnels prédictifs aux compagnies aériennes. Nos experts vous accompagnent pour déverrouiller le potentiel commercial caché dans vos processus et améliorer l'efficacité opérationnelle, l'avantage concurrentiel et générer de nouveaux revenus. 🚀