

JADS is powered by



Begin als MKB'er met datagedreven werken

Data science toegankelijk voor ieder bedrijf

MKB Datalab

JADS Jheronimus Academy of Data Science

MKB en data science bij JADS

JADS is een unieke samenwerking tussen de Provincie Noord-Brabant, de gemeente 's-Hertogenbosch, de Universiteit van Tilburg en de Technische Universiteit Eindhoven (TU/e). JADS biedt innovatieve datawetenschapsprogramma's op undergraduate, graduate en postdoctorale niveau, voert baanbrekend datawetenschappelijk onderzoek uit en biedt geweldige zakelijke kansen met een voortdurend groeiend ecosysteem. Van startups tot MKB, NGO's en grote bedrijven, onze zakenpartners krijgen toegang tot talent, kennis op hoog niveau en zakelijke kansen.

Lab dicht gat tussen data science en MKB praktijk

Het JADS MKB Datalab is in 2018 opgericht met als doel data (science) en kunstmatige intelligentie (AI) bereikbaar te maken voor het MKB. Het gat te dichten tussen wat er kan op het gebied van data science en wat er door MKB'ers al wordt toegepast. Dit doen we hoofdzakelijk door middel van kortlopende projecten die buiten het curriculum vallen.

De projecten die het JADS MKB Datalab uitvoert stellen de behoeftes van de MKB'er centraal. Concreet betekent dit dat een MKB'er binnen enkele weken kan starten met een opdracht. Zo kan je als MKB'er voor een kleine investering aan de slag met data science en bieden we studenten een bijbaan op niveau. Per project wordt er 1 student gekoppeld aan 1 bedrijf, deze student wordt begeleid door een professional van het JADS MKB Datalab.



Wat levert het op?

De uitkomsten van projecten van het JADS MKB Datalab zijn divers, maar we hebben als doel om in een project waarde toe te voegen aan een bedrijf. Dit kan door middel van het geven van een nieuw inzicht, het opleveren van een algoritme of het opstellen van een dashboard. We leveren alle code en programmatuur op, daarna is het aan de MKB'er zelf of aan de expertbedrijven om de oplossingen in onderhoud te nemen.

Welke diverse vraagstukken we van ondernemers zoal hebben omgezet naar resultaat? Bekijk de 10 inspirerende voorbeeldcases verderop in deze uitgave.



Dankzij het inzetten van slimme data kunnen we nu - op basis van de weersverwachting - beter inschatten hoeveel personeel we moeten inplannen. Dat is goed voor onze kostenbeheersing én klantentevredenheid.

Bakkerij Royal

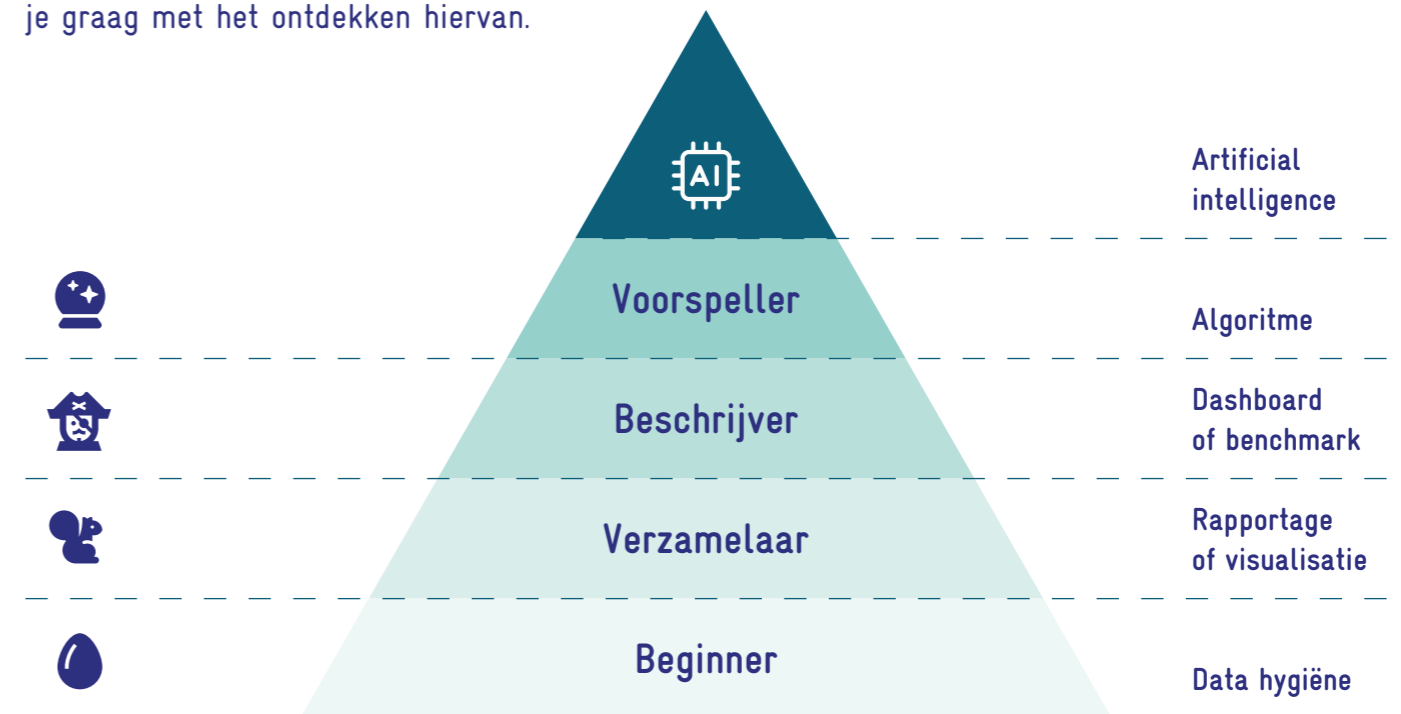


Test jouw eigen data volwassenheid

Jouw datavolwassenheid bepaald wat voor resultaten je uit jouw data kunt halen. Hoe data volwassen is jouw bedrijf of afdeling? Door te weten waar je staat, kun je ook beter inschatten wat een logische eerste stap is. Kom je hier zelf niet uit? Wij helpen je graag met het ontdekken hiervan.



Benieuwd waar jouw bedrijf staat? Doe de online quickscan*



Een **beginner** heeft de data nog niet digitaal staan, maar bijvoorbeeld nog op papier. Een eerste stap is de gegevens digitaliseren. Een handige tool hiervoor is Excel.



Een **beschrijver** kan de eerste inzichten uit de data halen. Weet jij wat er afgelopen jaar heeft gespeeld binnen jouw organisatie? Kun je dit met data onderbouwen?



Een **verzamelaar** heeft al wat data verzameld, maar nog niet centraal, consistent en schoon op één plek opgeslagen. Denk aan het verschil tussen 's-Hertogenbosch en Den Bosch.



Een **voorspeller** weet de inzichten er uit te halen, maar wil kijken naar de toekomst. Wat kan ik volgend jaar verwachten met mijn bedrijf aan de hand van de data?



Genoeg gepraat! De volgende tien voorbeeldcases laten je zien met welke vraagstukken we per direct resultaat hebben weten te boeken.



*JADS doet onderzoek naar data-volwassenheid van organisaties en heeft op basis van dit onderzoek de Data Maturity Index (DMI) ontwikkeld. De quickscan is gebaseerd op de DMI en geeft dus een goede eerste indicatie van de datavolwassenheid van een organisatie.

Het goed opzetten van je data verzameling



Vraagstuk:

Coach Hero had als startende spin-off van bestaande ondernemingen de ambitie om vanaf het begin de data-infrastructuur goed op te zetten. Specifiek wilden ze hun dataverzameling zodanig opzetten dat ze in de toekomst op zowel individueel als samengevoegd niveau gemakkelijk inzicht zouden kunnen krijgen in de effectiviteit van hun aangeboden coaching services. Het doel hiervan was om zowel de data toegankelijk te maken voor de coaches en coachees als hogerop voor management. Zo zou zowel bij de uitvoerende laag als bij de managementlaag beter gestuurd kunnen worden richting de optimalisering van de coaching. Om dit doel te behalen was een data-infrastructuur plaat nodig die zowel inzicht geeft in hoe de database structuur in elkaar gezet zou moeten worden om optimaal te zijn voor analyses, dashboarding, etc. als in hoe data verzameld zou moeten worden. Denk daarbij aan 'welke vragen moeten worden gesteld?' en 'welke manier van opslag gebruik je?'.

Eindresultaat:

Een relationeel diagram is opgeleverd dat inzicht geeft in de optimale structuur van de database gegeven het doel van Coach Hero. Tevens is in de documentatie veel advies opgenomen aangaande het verzamelen van de benodigde informatie van zowel de coaches als coachees. Ook vermeld zijn de uitkomsten van de gesprekken en sparringsessies van de student met Coach Hero die leidinggevend waren tot het goed opzetten van de dataverzameling. Zodanig was er een alomvattend overzicht overgedragen waarmee Coach Hero gemakkelijk zowel intern als extern de wensen van hun IT-infrastructuur konden overbrengen.



- Splitser (WieBetaaltWat)
Branche IT
- Data Volwassenheid Beschrijver
- Gebruikersdata, klantdata, transactie data
- 2 projecten

Het vinden van groepen in je data

Vraagstuk:

Splitser's ambitie was om via vergroot inzicht in gebruikersdata de wensen van de klant en de verschillende type klanten die ze hebben scherper in beeld te brengen. Hiermee zou Splitser dan zowel de gebruiksvriendelijkheid van hun applicatie verhogen als kansen vinden voor de ontwikkeling van Premium services. Een uitdaging hierin is dat gebruikers van de app niet dezelfde termen gebruiken voor uitgaves, zo zijn er bijvoorbeeld voor uitgaves m.b.t. boodschappen al meer dan 50 verschillende termen die gebruikt worden. Zo zijn we gekomen tot een traject van twee clustering projecten: in project 1 werd de data verkend voor het vinden van type uitgaves (denk aan 'boodschappen', 'tickets'), en in project 2 werd de data verkend voor het vinden van type uitgavelijsten (denk aan 'weekendje weg', 'studentenhuis').

Eindresultaat:

Er zijn uiteindelijk twee scripts opgeleverd, een voor het clusteren van de individuele uitgaves van gebruikers, en een ander voor het clusteren van gehele lijsten van uitgaves. In de bijgeleverde documentatie is aangegeven hoe de student tot de resultaten gekomen is, verkregen inzichten in de kwaliteit en structuur van de data, en interessante vervolgstappen op de geleverde analyse.



WieBetaaltWat is een bekende dienst van Splitser waarmee je eenvoudig en inzichtelijk gezamenlijke uitgaves met elkaar kunt verrekenen. Met WieBetaaltWat maak je een lijst aan waaraan je deelnemers kunt toevoegen. Alle deelnemers kunnen uitgaves invoeren en bij elke uitgave aangeven wie mee moeten betalen aan die uitgave. Inmiddels hebben ze meer dan 2 miljoen gebruikers op hun platform die in totaal meer dan 2,6 miljard uitgaves hebben geregistreerd.



- Coach Hero
Branche Services

- Data Volwassenheid Beginner

- Surveydata, evaluatiedata

- 1 project


Coach Hero is een platform dat coaching experts aanbiedt om individuen met hun persoonlijke en professionele groei te ondersteunen. De coaches werken via digitale middelen op afstand om 1-op-1 begeleiding te kunnen aanbieden tegen lagere kosten, in een eigen gekozen omgeving, wanneer het voor hen het best uitkomt.




Geoptimaliseerd voorraadbeheer

 **2Connect**
Branche
Industrie

 **Data Volwassenheid**
Beschrijver

 **Voorraaddata, salesdata**

 **2 projecten**

2Connect ontwikkelt samen met haar klanten innovatieve, betrouwbare, en kosteneffectieve verbindingsooplossingen. Speciale kabels met UL/CSA, klant specifieke connectoren, assemblies, en kabel- en draadbomen vallen binnen het portfolio van 2Connect.



Vraagstuk:

2Connect kwam met de ambitie om hun inkopen beter af te stemmen op de daadwerkelijke sales. De kabels die zij leveren bestaan uit meerdere componenten die ingekocht moeten worden, waarbij een late levering van een component soms betekent dat het gehele product vertraging oploopt. Dit soort producten die qua levering sterk afhangen van de levering van zijn componenten worden ook wel voorraadgestuurde producten genoemd. 2Connect heeft dus een optimalisatiepuzzel liggen waarbij ze nooit zonder deze belangrijke componenten willen zitten voor de voorraadgestuurde producten, maar ook zo min mogelijk in voorraad willen hebben vanwege de bijkomende kosten. Om de scope van de projecten behapbaar te houden is initieel gekozen voor een focus op 5 specifieke voorraadgestuurde producten, dat bij positief resultaat gegeneraliseerd zou kunnen worden naar alle producten in een vervolgtraject.

Eindresultaat:

Een script is opgeleverd dat voor de 5 gekozen voorraadgestuurde producten de voorraadbeheer optimaliseert over het jaar heen, rekening houdend met o.a. seizoensgebonden vraag en aanbod. Bijkomende documentatie beschreef zowel het gemaakte model als de gemaakte keuzes en overwegingen. Een vervolgtraject van 3 projecten is tevens in kaart gebracht om toe te werken naar een opgeschaald model dat werkt over alle producten, inclusief de implementatie van het model binnen de productielijn van 2Connect.



In welke mate kunnen we cruciale componenten van het productieproces detecteren en de opslag hiervan optimaliseren?



Geoptimaliseerde agenda en caseload


Vraagstuk:

Psychologenpraktijk Timmers liep tegen het probleem aan dat er grote schommelingen bestonden in de drukte, ofwel caseload, van de psychologen. De oorzaak hiervan is dat er een vast patroon bestond van intakes in één periode en vervolgens enkel behandelingstrajecten, zonder overlap. Zodanig bestond de ambitie om via een data-gedreven oplossing toe te werken naar een slimme invulling van de agenda om de caseload per psycholoog constanter te maken. Dit was extra complex omdat op vaste momenten binnen behandelingstrajecten verschillende individuen van de praktijk gezamenlijk ingedeeld moesten worden op een afspraak. Voor de receptionist was dit een enorm complexe en tijdsintensieve puzzel om te leggen, maar voor een computer is dit een ideale optimalisatievraag. Zo zijn we bij een optimalisatieproject uitgekomen.

Eindresultaat:


We hebben een opzichzelfstaande applicatie opgeleverd met een gebruiksvriendelijke interface voor gebruik van de receptie. De applicatie is ontwikkeld in samenwerking met de receptionisten die het zouden gaan gebruiken om te waarborgen dat het goed zou aansluiten bij hun werkzaamheden. De applicatie geeft voor een specifiek behandelingstraject en de aangegeven personen een optimale indeling in de agenda. Deze indeling kan dan nog verder aangepast worden door de receptionist indien nodig (bijvoorbeeld omdat de vakantie van een medewerker nog niet in het systeem was gezet). Uitgebreide documentatie met betrekking tot het gebruik van de applicatie is tevens opgeleverd.



 **Psychologenpraktijk Timmers**
Branche
Zorg

 **Data Volwassenheid**
Verzamelaar

 **Agenda-data**

 **4 projecten**

Psychologenpraktijk Timmers is een praktijk die ondersteuning biedt aan zowel ouders als kinderen voor al meer dan 40 jaar.

Inzicht in customer journey & advertentiekkanalen



Vraagstuk:

MonkeyMoves' ambitie was om meer inzicht te verkrijgen in zowel de customer journey van hun klanten als conversieratio's en de kosten en baten van de verschillende advertentiekkanalen die ze gebruikten. Denk hierbij aan vragen als 'hoe leren ouders ons kennen?' en 'hoeveel abonnees kopen webshopproducten?'. Tevens zagen ze deze inzichten graag terug op zowel globaal als franchiseniveau. Dit zou hun beter in staat stellen om hun bedrijfsprocessen te optimaliseren. Deze grote ambitie hebben we opgeknipt in 3 projecten:

1. het voorbereiden van de data,
2. het ontwikkelen van de dashboards,
3. het integreren van de dashboards en het automatiseren van het proces.


Eindresultaat:

Er zijn meerdere dashboards opgeleverd. Het dashboard van de klantreis (customer journey) laat o.a. zien welke processen klanten doorlopen op de website, wat de meeste bewandelde paden binnen de website zijn, en ook waar de meeste potentiële klanten afhaken dan wel converteren tot betalende klanten. Hiernaast is er ook een dashboard opgeleverd dat inzicht geeft in de kosten en baten van de verschillende advertentiekkanalen die MonkeyMoves gebruikt, zoals de kosten per klik naar de website en conversieratio's. Hierbij zijn de dashboards in regionale vorm ook toegankelijk gemaakt voor de franchiseleden. Zowel de datapreparatie als de dashboarding zijn geïntegreerd binnen het gebruikte automatiseringsplatform van Zapier. Documentatie is opgeleverd m.b.t. de inhoud van het dashboard, de datastructuur, gemaakte keuzes in het ontwikkelingsproces, en potentiële vervolgstappen.

 **MonkeyMoves**
Branche
Zorg

 **Data Volwassenheid**
Beschrijver

 **Google Analytics,**
Facebook Ads,
Website-data

 **3 projecten**



MonkeyMoves is een franchiseorganisatie die kinderen vanuit plezierbeleving leert bewegen. Dit stimuleert leven lang gezond bewegen, en bevordert zowel hun motorische- als hun sociale vaardigheden.



Inzicht in klant- en verkoopdata

Vraagstuk:


Aquacare's ambitie was om gebruik te maken van de data die in een centraal operationeel systeem wordt opgeslagen. Door middel van automatische dashboards kan er veel makkelijker gestuurd worden op allerlei verschillende processen (inkoop, voorraad, verkoop, marge). Het eerste project is voor de klantverantwoordelijke inzicht ontwikkelen zodat deze persoon direct live inzicht heeft in hoe het loopt bij een klant. Doelstelling was om via een toegankelijke manier door middel van dashboards meer inzicht te bieden in de klant- en verkoopdata, aangezien deze data al goed gestructureerd was en het krijgen van een overzicht hiervan onnodig veel tijd in beslag nam. Belangrijk hierbij was de inclusie van een tijdsdimensie zodanig dat in één oogopslag verschillende perioden met elkaar vergeleken konden worden inclusief KPI's. Een extra stap hierbinnen was om te verkennen of de data dan ook afgeschermd zou kunnen worden per accountmanager, zodat ze enkel de data van hun eigen klanten inzien, terwijl hoger management wel het hele overzicht zou behouden. Zodanig was het project – omdat de data al goed gestructureerd was – opgedeeld in 2 helften: het opzetten van de dashboards, en de integratie hiervan binnen het systeem van Aquacare met een data-splitsing op basis van iemands rol binnen het bedrijf.

Eindresultaat:

Er is een dashboard opgeleverd dat alle beoogde inzichten bevatte in zowel de klant- als verkoopdata, inclusief vergelijkingen in de tijdsdimensie. Hierbij waren extra pagina's in het dashboard toegevoegd voor hoger management om ook vergelijkingen tussen accountmanager en hun klanten te kunnen maken. Het dashboard is geïntegreerd in de software omgeving van Aquacare inclusief een afscherming van de data zodat accountmanagers enkel inzichten van hun eigen klanten in kunnen zien. Documentatie is opgeleverd over de gemaakte keuzes en redeneringen binnen het ontwikkelen van het dashboard, en waardevolle vervolgstappen die genomen zouden kunnen worden.

 **Aquacare**
Branche
Industrie

 **Data Volwassenheid**
Beschrijver

 **Klantdata,**
salesdata

 **1 project**

Aquacare levert oplossingen voor industriële waterbehandeling welke bestaan uit hardware en mogelijk chemie. Met deze oplossingen voorkom je corrosie van de installatie, aangroei van kalk in de installatie en minimaliseer je microbiologische activiteit. Deze technologische oplossingen in combinatie met het preventieve onderhoud zorgen voor een optimale bedrijfsvoering met maximaal efficiënte minimale operationele kosten.



Automatische codering documenten

Vraagstuk:


DAS had als heldere ambitie om hun historische dataset van 400.000+ juridische documenten up-to-date te brengen met een nieuw ingestelde codering. Tevens zagen ze dat werknemers veel tijd kwijt waren aan het toekennen van de nieuwe codering aan binnenkomende documenten, en zochten ze naar een manier waarop een voorspellend algoritme hen zou kunnen ondersteunen hierin. De nieuwe codering bestond uit 4 verschillende onderdelen, en had uiteindelijk 1200+ verschillende mogelijke varianten. In gesprek zijn we uitgekomen tot een Natural Language Processing (NLP) project om de uitdaging van DAS aan te gaan, waarbij er gekeken ging worden naar de tekst van juridische documenten om de meest waarschijnlijke codes te kunnen voorspellen – inclusief een zekerheidspercentage. De suggesties van het algoritme konden zodanig gebruikt worden om zowel oude als nieuwe documenten (sneller) te kunnen voorzien van een correcte codering volgens het nieuwe

systeem. De uitdaging werd opgedeeld in 2 projecten, waarbij voor elk project een model werd ontwikkeld voor 2 van de 4 onderdelen van de nieuwe codering.


Eindresultaat:


We hebben een voorspellend model ontwikkeld voor elk van de 4 onderdelen van de nieuwe codering, dat per document aangeeft wat de meest waarschijnlijke complete coderingen zijn inclusief een zekerheidspercentage. Documentatie is opgeleverd met uitleg over de structuur van de modellen, inclusief welke keuzes zijn gemaakt hierbinnen en waarom. Vervolgstappen zijn gedefinieerd ter continue verbetering van het model als overdracht naar het data science team binnen DAS.



 **DAS Rechtsbijstand**
Branche
Juridisch

 **Data Volwassenheid**
Voorspeller

 **Juridische documenten**
(38.000 gelabelde documenten)

 **2 projecten**

DAS behandelt juridische zaken en verstrekt rechtsbijstandsverzekeringen. De juridische zaken die voortvloeien uit de rechtsbijstandsverzekeringen worden behandeld door DAS.

Onttrekken van product kenmerken uit tekst



Vraagstuk:

MEG's ambitie was om het salesproces (klantaanvraag t/m definitieve offerte) te versnellen door hun omvangrijke artikelenbestand overzichtelijker en inzichtelijker te maken. Het salesproces kon normaal gesproken tot 2 weken duren door zowel de omvang als de productvoorkeuren van de aanvraag, terwijl MEG meteen een relevant aanbod terug zou willen geven wanneer contact opgenomen wordt. Een hindernis hierin was dat producteigenschappen (zoalstype medicijn, hoeveelheid, prijs) in één variabele stonden, namelijk de productomschrijving. Dit stond de vindbaarheid en leesbaarheid van artikelen in de weg. We zijn aan de slag gegaan met een Natural Language Processing (NLP) project waarbij verkend werd of de eigenschappen van producten uit de productomschrijving gehaald konden worden. Indien mogelijk zouden de producteigenschappen dan toegevoegd worden aan de dataset, wat de vindbaarheid van producten zou bevorderen.

Eindresultaat:

We hebben een script opgeleverd dat verschillende eigenschappen van producten uit de productomschrijving haalt. De resultaten hiervan zijn vervolgens toegevoegd aan de bestaande dataset, wat in combinatie met de zoekfilters van de database de vindbaarheid van artikelen significant verhoogd heeft. Tevens zijn tijdens het project interessante verbindingen gevonden binnen de datasets die buiten het project van grote waarde bleken te zijn. Tevens is er documentatie opgeleverd m.b.t. de ontwikkeling van het NLP model, de gemaakte keuzes en redeneringen hierbinnen, en zijn waardevolle vervolgstappen gedefinieerd.

”

In welke mate kunnen product-eigenschappen onttrokken worden uit de productomschrijving om de vindbaarheid van specifieke producten binnen het artikelenbestand te verbeteren?

”



MEG is een farmaceutische groothandelsorganisatie die overheden, NGO's, en hulporganisaties ondersteunt bij het reageren op medische noodsituaties en het verbeteren van de toegang tot goede gezondheidszorg. Dit doen zij door het beschikbaar stellen van geneesmiddelen en medische en laboratoriumapparatuur, inclusief installatie en training.

 **The Medical Export Group (MEG)**
Branche
Zorg

 **Data Volwassenheid**
Verzamelaar

 **Productdata**

 **1 project**



Dynamisch prijsmodel

Vraagstuk:

MTD's ambitie is om een dynamisch prijsmodel te ontwikkelen, dat een optimale prijs berekent op basis van kenmerken van een evenement en de verwachte beschikbare capaciteit van MTD op een gegeven datum. Zodanig kan er accurater ingespeeld worden op de voorspelde vraag en aanbod tijdens prijsbesprekingen met de klant. Deze ambitie bestaat uit meerdere segmenten, waarbij de eerste stap het creëren van een dynamisch overzicht van aanstaande evenementen is met gebruik van een web scraper*. Hierna zou de capaciteit dat een evenement opneemt, voorspeld kunnen worden, met vervolgens een berekening om de dynamische prijs te berekenen. Zodanig was de onderzoeksvraag waarmee het MKB Datalab aan de slag ging:


”

In welke mate kan er een overzicht gemaakt worden van toekomstige evenementen in Nederland en het Verenigd Koninkrijk door de ontwikkeling van een web scraper?

”

 **MTD Pure Water**
Branche
Industrie

 **Data Volwassenheid**
Beschrijver

 **Website-data,
Google Search-data,
Open-data**

 **1 project**

MTD Pure Water levert tijdelijke waterinfrastructuur voor evenementen, exposities en industrie. Hun klanten variëren van kleine lokale evenementen tot grootschalige organisaties zoals de Olympische Winterspelen in Canada.

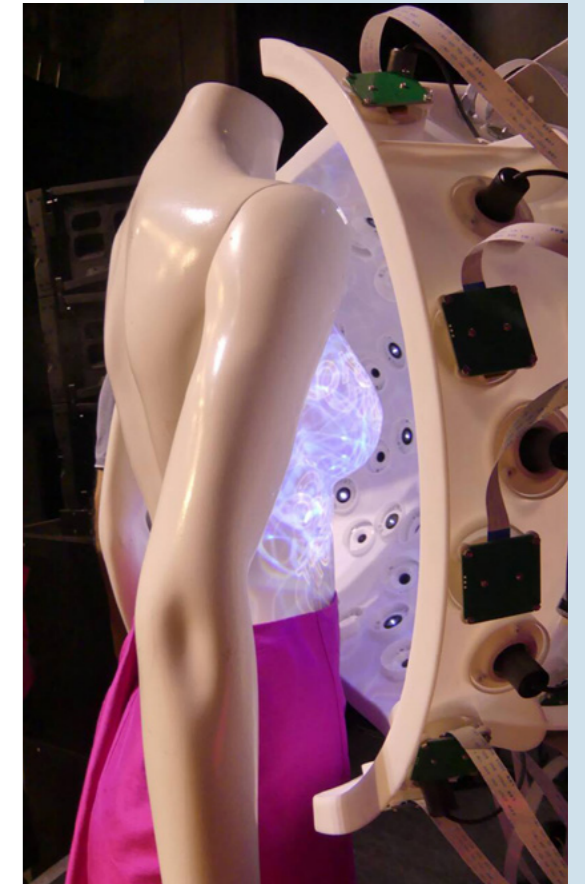
Slimmer screenen op borstkanker


Vraagstuk:

De Early Warning Scan voor borstkanker is een ambitieus social design samenwerkingsverband van EarlyWarningScan bv en de stichting Yvya. Zij ontwikkelen een nieuwe techniek om borstkanker vroegtijdig te detecteren. De techniek heeft de unieke eigenschappen dat zij, in tegenstelling tot de huidige mammografie, ook werkt voor jonge vrouwen en voor tumorvormen die moeilijk op te sporen zijn. Hierdoor moet deze techniek een aanvulling gaan worden op de huidige mammografie. De methode gebruikt een vijftigtal camera's om de beweging van de borst nauwkeurig vast te leggen. Met behulp van AI wordt getracht in deze beweging patronen te herkennen die wijzen op door een tumor veroorzaakte verstoringen van de weefselelasticiteit. MKB Datalab en andere JADS onderzoekers hebben ondersteuning geboden bij de ontwikkeling en het testen van de algoritmes die daarbij gebruikt worden. MKB Datalab heeft vanaf dag één meegewerkt aan dit project, wat in 2019 al in een zeer vroege fase de HiTMaT subsidie van 25.000 euro won.


Eindresultaat:


Er zijn twee wetenschappelijk rapporten opgeleverd. Het eerste levert aan de hand van een literatuuronderzoek de onderbouwing voor de unieke manier van 3D registratie zoals EarlyWarningScan die uitvoerde. Het tweede rapport is een diepgaand onderzoek van de gebruikte analysetechnieken. Hiervoor werd een state-of-the-art neurale netwerk gebouwd waarmee in de aangeleverde simulatiedata van borstbewegingen met zeer hoge trefzekerheid borstkankersymptomen konden worden gedetecteerd. Zo is er zowel een theoretische als praktische onderbouwing geleverd voor de effectiviteit en haalbaarheid van de gebruikte methodes.



 **Stichting Yvya /
EarlyWarningScan**
Branche
Zorg

 **Data Volwassenheid**
Voorspeller

 **Simulatiedata,
3D beweging data**

 **1 project**

Stichting Yvya ontwikkelt samen met XYZ Imaging een nieuwe methode van borstkankerscreening die ook bij jonge vrouwen gebruikt kan worden, in tegenstelling tot de mammografie waarbij screening enkel mogelijk is voor vrouwen na de overgang.

Samenwerken met JADS MKB Datalab

Waar liggen jouw mogelijkheden en kansen?

Het is onze missie om het gat te verkleinen tussen de nieuwste data science technieken en de toepassing van deze technieken in het MKB. Dit doen wij door drempels te verlagen om te starten met data gedreven werken, en te ondersteunen bij de uitvoering door middel van afgebakende projecten.

Daarmee ondersteunen we het Nederlandse MKB in hun digitale transitie naar een meer data-gedreven manier van werken, zodat zij een belangrijke rol kunnen blijven spelen in de economie!

mkbdatalab

Haal inspiratie uit onze voorbeeldcases



Inspiratiesessie

Het doel van de inspiratiesessie is om een groep ondernemers in te laten zien waarom **data science** vandaag de dag een relevant thema is voor ieder bedrijf. We vertellen wie we zijn, wat we doen en waarom we doen wat we doen. Daarnaast beschikken wij - door 250+ gerealiseerde projecten - over inspirerende voorbeelden uit verschillende sectoren die we graag met jullie delen!

📍 GRATIS!

🕒 30-60 min



Workshop

Als het niet duidelijk is waar je moet beginnen met data science, dan gaan we samen met studenten tijdens de workshop een eerste stap definiëren om meer data-gedreven te werken. Aan de hand van een Data Maturity scan, Data Project canvas, en Data Check werken we toe naar een stappenplan of concreet projectvoorstel waar je meteen mee aan de slag kan!

🏢 max. 5 bedrijven | max. 3 pers. p.bedrijf

📍 €1000,- per bedrijf



Project

Een afgebakend data project lost een concreet vraagstuk op, waarbij de ondernemersvraag centraal staat. Van trend analyses, tot dashboard ontwikkeling of zelfs voorspellende modellen. Voor iedereen kunnen onze data science projecten iets betekenen.

- **Werken met Master studenten in data science**
Kwaliteit van een junior positie voor een studentenprijs
- **Professionele begeleiding**
Onze eigen ervaren data scientists begeleiden het traject
- **Onafhankelijke blik**
Zonder winstoogmerk, helpen we jouw bedrijf verder. Aan de slag met data om tijd en kosten te besparen, meer waarde te creëren of nieuwe proposities te ontwikkelen.

📅 8-10 weken

🕒 60-80 werkuren

📍 € 3000,-



Benieuwd wat wij voor jouw bedrijf kunnen betekenen? Neem contact op!

+31 (0)6 28 52 57 16

www.jadsmkbdatalab.nl

info@jadsmkbdatalab.nl

Sint Janssingel 92

5211 DA 's Hertogenbosch

Volg ons online:



Benieuwd
naar ons
team?

November 2022

mkbdatalab