يمكن للشركة جمع بيانات عن المدارس التي تتعامل معها مثل عدد الطلاب في كل مدرسة واعمارهم ومستوى التعليم والموضوعات التي يهتم بها المعلمون ثم تقوم بتنظيم هذه البيانات في نظام معلومات بسيط بعد ذلك يمكن للشركة تحليل هذه البيانات لمعرفة نوعية العروض التي تناسب كل فئة عمرية مثلا اذا اكتشفت الشركة من خلال تحليلها ان العروض التي تتحدث عن القيم الاخلاقية تلقى اعجابا اكبر من العروض العلمية يمكنها ان تركز في المستقبل على هذا النوع من العروض كذلك يمكن للشركة جمع بيانات عن عدد العروض التي تقدمها في كل مدرسة وعن التكاليف المرتبطة بها مثل اجور الممثلين وكلفة النقل واستهلاك الملابس من خلال هذه المعلومات يمكن للمدير جمال مولان معرفة العروض الاكثر ربحا وتلك التي تستهلك موارد كثيرة فيعمل على تحسين طريقة توزيع الموارد وتقليل المصروفات ويمكن للشركة ايضا الاستفادة من المعلومات في تحسين ادارة المخزون فالمخزن يحتوي على ازياء وملحقات متعددة وبعضها يستخدم كثيرا والبعض الآخر نادرا فإذا جمعت الشركة بيانات عن عدد مرات استخدام كل قطعة من الملابس يمكنها معرفة القطع التي تحتاج الى صيانة او استبدال والقطع التي يمكن اعادة استخدامها في عروض اخرى وهذا يقلل من الهدر اما في جانب التخطيط للمستقبل يمكن للشركة الاعتماد على المعلومات لتحديد المدارس التي لم تتعامل معها بعد فمثلا اذا لاحظت من قاعدة بياناتها ان هناك مناطق معينة لا يوجد فيها عملاء يمكنها التواصل مع مدارس تلك المناطق وعرض خدماتها مما يساعدها على التوسع وزيادة ارباحها ايضا يمكن للشركة استخدام المعلومات لتحسين تجربة الجمهور فإذا طلبت من المدارس ارسال ملاحظات من الطلاب والمعلمين بعد كل عرض يمكنها جمع هذه الملاحظات وتحليلها لمعرفة ما الذي يعجب الجمهور وما الذي يحتاج الى تعديل وبذلك تقدم عروض اكثر جودة وتأثيرا

Summarized by © lakhasly.com