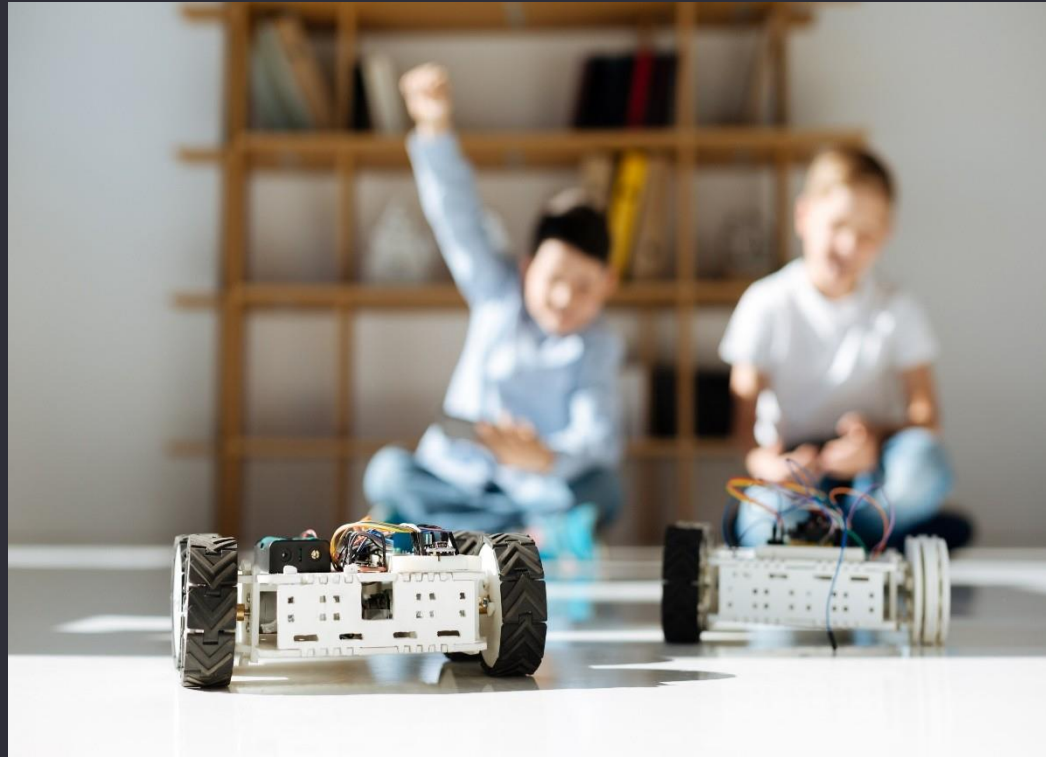


Модул 1

Как законосъобразното обработване на лични данни може да бъде конкурентно предимство.
Практически примери.



Не става въпрос само за глобите

Данните са новото злато!



Придобиването на WhatsApp от Facebook за 19 милиарда долара през 2014 г.

Актуализиране на Общите условия на Whatsapp през 2021 г. - ултиматумът

Какво представлява GDPR?

1. Разбиране

- Моделите за бизнес и управление
- Рамка за защита и поверителност на данните
- Правна и регулаторна рамка
- Предаване на данни към доставчици и партньори

2. Оценка

- Стратегическо изравняване и апетит към риск
- Предвиждане на потока от данни
- Оценка на развитието на GDPR
- Планиране на бъдещи действия

3. Определяне

- Стратегия за защита на неприкосновеността и защита на данните
- Управление, политика, стандарти и насоки
- Използване на данни и планиране на потока
- Права на субекта на данни
- Оценката на въздействието върху защитата на данните и неприкосновеност при проектиране
- Управление на доставчици и партньори
- Наблюдение и обработка на случаите

Подобряване качеството на данните ...

- Попълване на данните
- Извличане на златото от данните
- Поддържане на точни и актуални данни



... означава подобряване на качеството на услугата

По-ефективно управление и операции/ процеси

- Картографирането на данни ускорява операциите
- Повечето оператори на сайтове имат маркетингови технологии на трети страни, които не знаят, че :
 - Повишават ефективността на сайта;
 - Водят до по-малко бездействие
 - По-бързо и по-евтино решаване на проблеми на трети страни.



... означава подобряване на качеството на услугата

Прибавя стойност

- Използване на данни за по-добра комуникация с клиентите, подобрява услугите, клиентско изживяване и спестява пари

Пример: туристическа агенция, която препоръчва на своите клиенти да носят дадена вещ в определена държава, въз основа на последния опит => подобро преживяване на клиентите

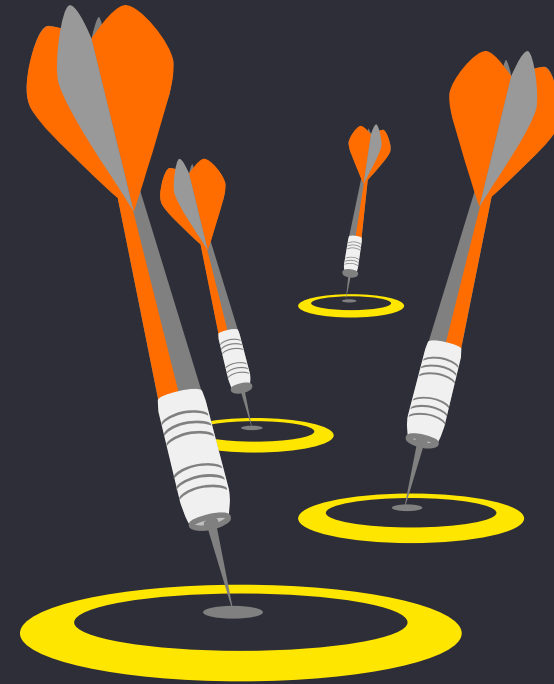
Пример: авиокомпания, информираща предварително своите клиенти за закъснял полет => потенциално спестяване от обезщетение за плащане + подобро клиентско изживяване

Пример: онлайн магазин, който кани клиентите да попълнят анкета за клиентското им преживяване, като им дава възможност да спечелят награда => подобряване на качеството на услугите, управление на информацията за продуктите и клиентското изживяване

- Поведенческият анализ и обратната връзка се използват за предлагане на целеви бизнес модели

Пример: предоставяне на обслужване на клиенти на различни езици, с което се цели да се спечелят определени целеви групи

- Персонализираните реклами и съдържание, основани на данни от онлайн среда, се използват за успешните регионални промоционални кампании извън Интернет



... означава подобряване на иновационния капацитет

Услуги, които са базирани на обработване на лични данни:

Пример: Foursquare

Пример: Приложения за здравно осигуряване на Alan и Assicurazioni Generali

N.B.! Случаят с Polar app

Анализът на личните данни може да бъде ключът към това да се даде на хората това, което искат

Пример: Сериалът Къща от карти на Нетфликс



... помага за маркетинга и пласирането на вашите продукти

Дигиталната икономика до голяма степен се основава на доверие

- По-прозрачни и ориетирани към клиента отношения
- Подобрена лоялност на клиентите
- По-задълбочена ангажираност на клиентите



Защитата на данните като цел за продажбите

- Разработването на продукти, които ви позволяват законно и сигурно да използвате данните на клиентите си в тяхна полза, ви поставя пред конкурентите
- Пример: Siemens Mindsphere IoT platform
- Получаването на сертификат (например за поверителност по дизайн и по подразбиране) може да отвори врати (например публични търгове)
- Създаване на собствен бранд
 - Защитавате се от загубата на самоличност
 - Подобрено възприемане на бранда
- По-голяма привлекателност за инвеститорите