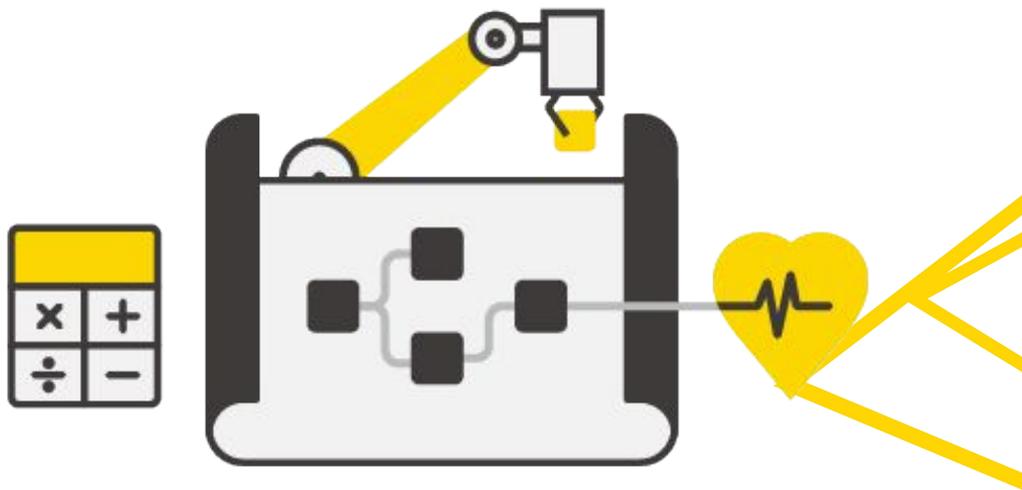


KNIME Data Talks – Brazil



May 18-21, 2021

Recuperando Clientes inadimplentes através de Analytics



Matheus Ribeiro

Finance Transformation Manager
at Whirlpool Corporation



Whirlpool CORPORATION

Whirlpool®

KitchenAid®

MAYTAG

INDESIT

Hotpoint*

Consul

BRASTEMP

AMANA

JENN-AIR®

Bauknecht

acros®

DIQUA 帝度

every drop
AJANA

*Whirlpool Corporation ownership of the Hotpoint brand in EMEA and Asia Pacific regions is not affiliated with the Hotpoint brand sold in the Americas.



DESAFIO (PROBLEMA)

Problema de Negócio

Análise histórica sobre as renegociações feitas em um modelo de negócio de assinatura. Abertura dos motivos de inadimplência (drill down, drill through)

Problema Operacional

Volumetria altíssima de dados impossibilitava o tratamento de dados em Excel:
> 10 milhões de linhas
> 40 colunas

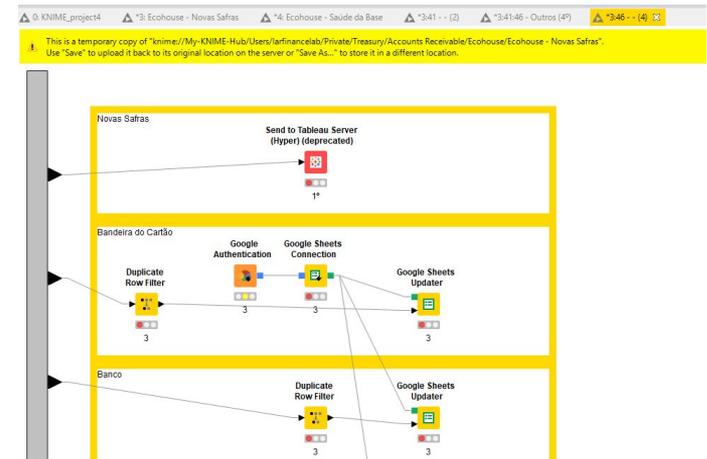
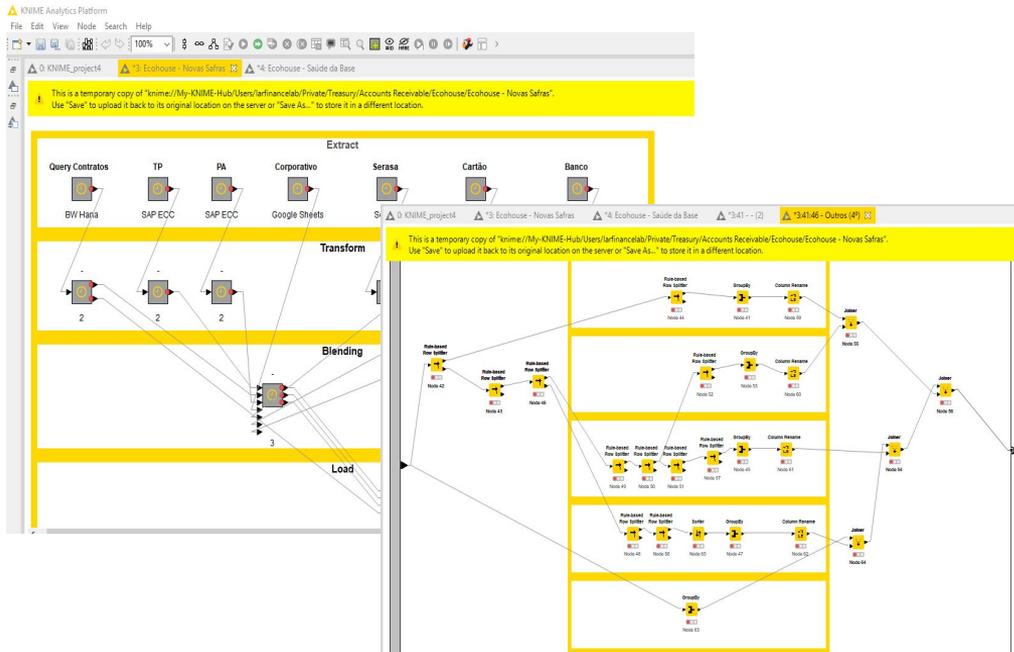
Knime Solucionou

Em cerca de 8 minutos o Knime executa todo o fluxo de tratamento de dados, algo que levaria dias para ser executado em Excel

ENTREGÁVEL (O QUE FOI FEITO ?)

Tratamento extenso de dados para se adequar a todas as regras de negócio

Multiplos outputs -> Tableau e Google Sheets



BENEFÍCIOS (QUE VALOR FOI GERADO?)

	2018	2019	% Variação
 PAST DUE	XX%	X%	63% ↓
BAD DEBT	XXM	XM	42% ↓
DOUBTFUL CLIENTS	XXK	XXK	60% ↓
%DEALS PERFORMED	XX%	XX%	75% ↑
 ZBB SAVINGS	XM	XM	30% ↓

Key Changes for Success



PEOPLE



PROCESS

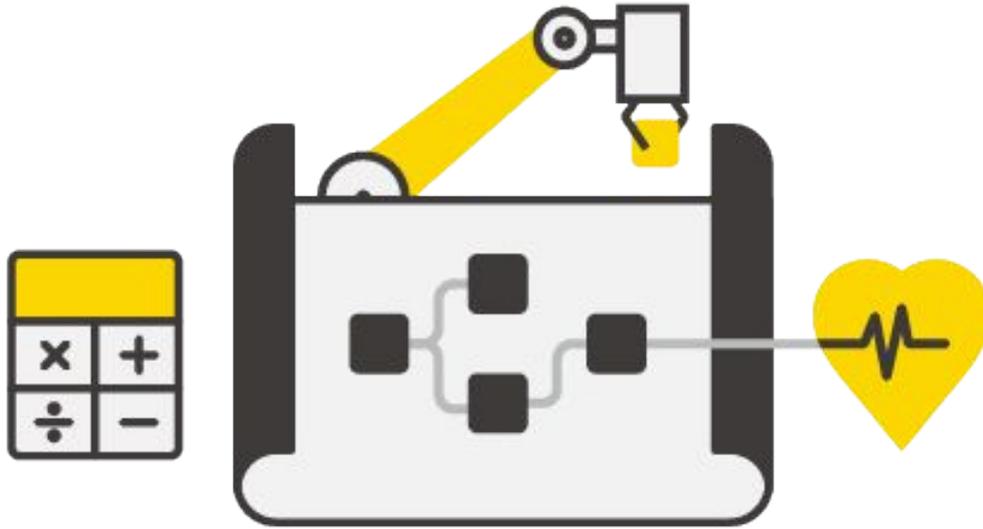


TECHNOLOGY



BUSINESS
INSIGHTS

Os valores acima não se tratam das demonstrações financeiros consolidadas do período findo 2019 e 2018. Apenas representam um dos nossos negócios/linha de produto*



Thank You – See You Again Soon!

