

Informační Průmysl

Mgr. Petr Šmejkal

43262@mail.muni.cz

smejkal@e-quest.cz

OKEČ

- Statistický úřad
 - za účelem prezentace a analýzy statistických dat
 - při přípravě OKEČ rozhodnuto plně vycházet ze statistické klasifikace ekonomických činností ES – NACE
 - zavedena do statistické praxe v roce 1994, dnes třetí vydání
 - třídění je prakticky převzato do úrovně 4 míst z klasifikace NACE rev. 1. 1, pouze na 5. místě byly vytvořeny upřesňující položky vyjadřující některá národní specifika.

OKEČ

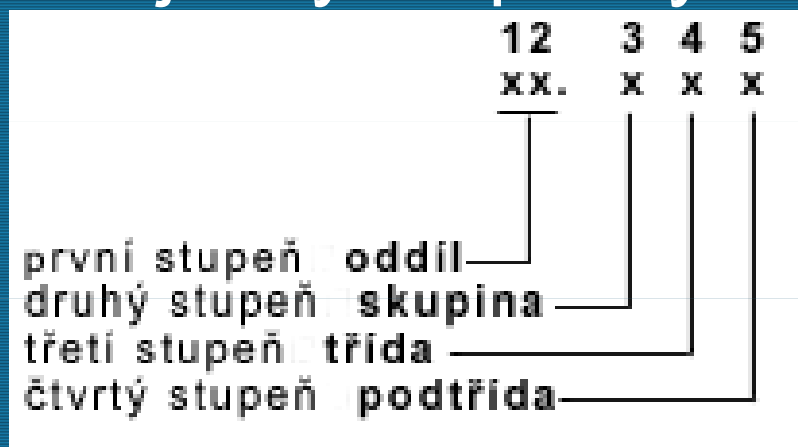
- Třídící klíč je sestaven následovně:

alfabetický kód je dvoustupňový

A sekce

AA subsekce

- číselný kód je čtyřstupňový



- Klasifikace obsahuje 17 sekcí, 16 subsekcí, 62 oddílů, 224 skupin, 513 tříd a 663 podtříd činností.

OKEČ

Příklad:

- A ZEMĚDĚLSTVÍ, MYSLIVOST, LESNICTVÍ
- 01 Zemědělství, myslivost a související činnosti
- 011 Rostlinná výroba; zelinářství, zahradnictví, sadařství
- 0112 Pěstování zeleniny a zahradnických specialit
- 01123 Pěstování květin a okrasných dřevin

NACE

- Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne (Statistical Classification of Economic Activities in the European Community)
- Producent: Commission of the European Communities (Statistical Office/Eurostat)
- Klasifikace ekonomických činností pro účely statistiky EU, kompatibilní s ISIC

ISIC

- International Standard Industrial Classification of All Economic Activities
- Producent: United Nations Statistics Division

ISIC

- A - Agriculture, hunting and forestry
- B - Fishing
- C - Mining and quarrying
- D - Manufacturing
- E - Electricity, gas and water supply
- F - Construction
- G - Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles, motorcycles and personal and household goods
- H - Hotels and restaurants
- I - Transport, storage and communications
- J - Financial intermediation
- K - Real estate, renting and business activities
- L - Public administration and defence; compulsory social security
- M - Education
- N - Health and social work
- O - Other community, social and personal service activities
- P - Activities of private households as employers and undifferentiated production activities of private households
- Q - Extraterritorial organizations and bodies

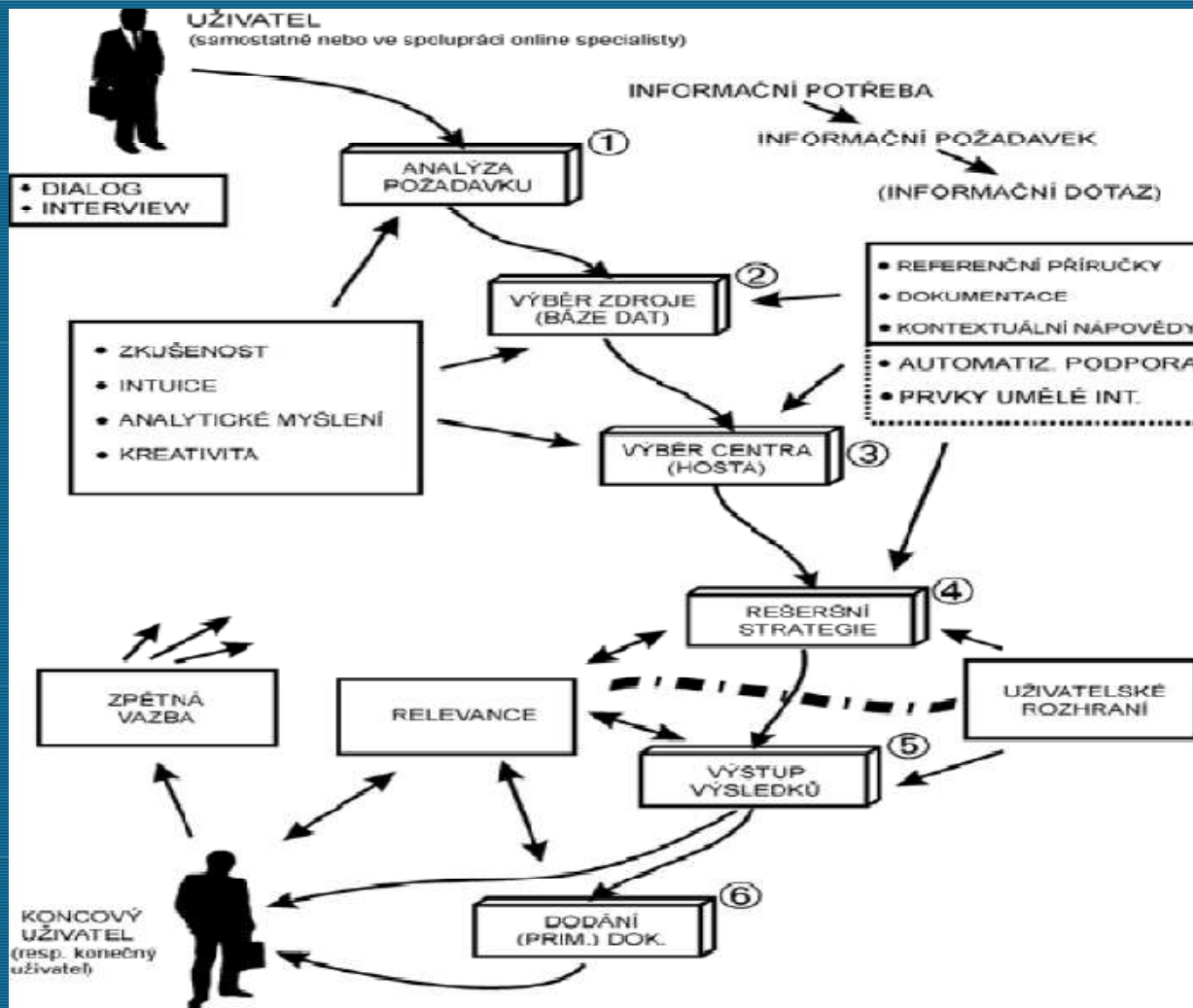
NAICS

- North American Industry Classification System
- Producent: US Economic Classification Policy Committee (ECPC), Statistics Canada, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (Mexico)
- nahradila klasifikaci SIC

Zpracování informačního požadavku

- zadání požadavku
- přípravná rešerše
 - dostupnost informací
 - časová náročnost a předběžný rozvrh kroků
 - zvláštní okolnosti navyšující cenu
- kalkulace přibližné ceny
- odsouhlasení klientem
- kolekce informací
 - třídění podle zdroje, data a relevance
- analýza a syntéza informací a poznatků
- zpracování výsledného dokumentu
- předání klientovi
- proplacení faktury

Zpracování informačního požadavku



Referenční interview

- zadání požadavku - referenční interview
 - poučený klient – zná postupy, možnosti vstupů a výstupů, umí zpracovat svoji informační potřebu
 - nový / nezkušený klient
- často se v důsledku referenčního interview výrazně mění zadání
 - klient neumí formulovat potřebu
 - klient si neuvědomuje svoji potřebu
- - formulář
- - rozhovor
 - nejlépe osobní setkání
 - někdy stačí i telefon
 - nejhorší mail - pomalá/žádná zpětná vazba

Referenční interview

Formulář

- deadline - dobré kritérium pro řazení důležitosti požadavků
- slovní formulace žádosti
- rozsah / časový horizont
- vymezení oblasti / odvětví - např. automotive, pharma, ...
- typ požadavku - press search, profile, industry analyses, ...
- komu je výsledek určen - pro upřesnění rozsahu, hloubky zpracování
- pokud možno ještě jedna formulace zadání, tentokrát jinými slovy, rozsáhleji
- doplňující informace - jazyk, dodání primárních dokumentů, formát výsledků, ...

Referenční interview

Rozhovor

- maximální pozornost a soustředění obou stran
- vše si poznamenávat
- je dobré znát souvislosti dotazu a použití výsledků rešerše - pomůže to odhalit hlubší zájem o problematiku
- pokládat otevřené otázky - klient by neměl odpovídat ANO / NE
- je vhodné obsah projektu polopaticky interpretovat - jestli jsme opravdu pochopili zadání
- spolu s klientem ještě jednou formulovat dotaz jinými slovy
- nabídnout další přidanou hodnotu - hlubší analýzu, informace o širších souvislostech, ...

Úspěch RI

- snažit se předcházet nedorozuměním
- dostatek času na ověření požadavku a projití celého interview
- není vhodné, když zadavatelem požadavku není přímo koncový uživatel (ale např. sekretářka)