



Spotlight – CHINA EASTERN AIRLINES



JAMES PU, SENIOR EXECUTIVE NETWORKING & REVENUE

China Eastern Airlines ist eine führende chinesische Fluggesellschaft, die internationale, nationale und regionale Strecken bedient. Nach Passagierzahlen ist sie die zweitgrößte Fluggesellschaft Chinas und die neuntgrößte Fluggesellschaft der Welt. Auf der Tableau-Kundenkonferenz der USA 2011 sprach James Pu, Senior Executive Networking & Revenue, mit uns darüber, wie die Fluggesellschaft mithilfe von Tableau Marktforschungsergebnisse analysiert, ihre Flugstrecken optimiert und die Umsätze steigert.

TABLEAU:

Wie lange arbeitet China Eastern schon mit Tableau?

JAMES PU:

Wir haben Tableau vor etwa einem halben Jahr entdeckt. Wir haben viele Daten, die wir der Geschäftsleitung, dem Vertriebskanal, dem Preisgebungsteam und anderen Akteuren im Fluggeschäft präsentieren müssen. Fluggesellschaften haben sehr umfangreiche Daten. Daher ist es schwierig, diese mit allen zu teilen. Wir haben eine Oracle-Datenbank und Internet Explorer als Browser, um die Daten zu zeigen. Aber das geht sehr langsam. Die Nutzung der Daten ist recht mühsam. Darum haben wir überall nach Tools gesucht und waren begeistert, als wir auf Tableau gestoßen sind, denn Tableau ist nicht nur für die IT-Fachkräfte benutzerfreundlich, sondern auch für das kaufmännische Personal.

TABLEAU:

Bei was für Projekten verwenden Sie Tableau?

JAMES PU:

In sechs Monaten haben wir neun Dashboards für unterschiedliche Verwendungen entwickelt. Derzeit analysieren 500 Benutzer mithilfe dieser Dashboards Marktdaten, unsere Konkurrenz, die anderen Fluggesellschaften und das Verhältnis zwischen Flügen und Umsätzen. Tableau ist für uns also sehr hilfreich. Mit Tableau kann jeder mühelos Drilldowns durchführen und Daten auf den Grund gehen.

„Mit Tableau haben wir letztes Jahr eine Umsatzsteigerung von zwei Prozent erzielt – das sind 200 Millionen US-Dollar. Wenn Sie in der Luftfahrt- oder Transportbranche Geld verdienen möchten, verwenden Sie Tableau.“

TABLEAU:

Was für Daten nutzen Sie?

JAMES PU:

Wir kaufen Marketingdaten von ARC für die gesamte Flugbranche. So können wir die Marktanteile bestimmter Flugstrecken analysieren, zum Beispiel von den USA nach China. Den größten Marktanteil hat zum Beispiel die Strecke vom JFK-Flughafen nach Shanghai. Der Marktanteil ist für jede Flugstrecke verschieden. So können wir neue Flüge auf Strecken anbieten, deren Marktanteil höher ist. Dort können wir Passagiere gewinnen und dadurch die Umsätze steigern.

TABLEAU:

Sie analysieren den Markt mit Tableau und treffen Entscheidungen, durch die die Umsätze gesteigert werden?

JAMES PU:

Ja. Mit Tableau haben wir letztes Jahr eine Umsatzsteigerung von zwei Prozent erzielt – das sind 200 Millionen US-Dollar.

TABLEAU:
Sparen Sie durch die Arbeit mit Tableau auch ZEIT?

JAMES PU:

Ja. Vorher arbeiteten wir mit Sun Oracle-Datenbanken. Wir erstellten Berichte in Excel ... Hunderte Berichte mit zahlreichen Tabellen, deren Erstellung zwei bis vier Wochen dauerte. Jetzt schaffen wir das in 20 bis 30 Minuten. Wir können schnell auf den Markt reagieren und in jeder Hinsicht schnellere Entscheidungen treffen. Schnellere Marketing- und Vertriebsentscheidungen.

TABLEAU:
Wie würden Sie Tableau im Vergleich zu anderen Business-Intelligence-Tools bewerten?

JAMES PU:

Tableau ist sehr praktisch. Es ist benutzerfreundlich. Und im Vergleich zu anderen Business-Intelligence-Tools reagiert es schnell. Wenn Sie in der Luftfahrt- oder Transportbranche Geld verdienen möchten, verwenden Sie Tableau.

Tableau Software hilft Nutzern, Daten sichtbar und verständlich zu machen. Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.tableausoftware.com>