

A dark blue vertical bar on the left side of the page. A blue arrow points to the right from the bar, containing the date.

8-8-2023

Investigar y documentar casos de estudios en BI

Ing. Héctor Humberto Dulcey Astudillo

Several thin, curved lines in dark blue and light grey originate from the bottom left and curve upwards and to the right.

ANTHONY ESTUARDO CORDOVA MORENO
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

Tabla de contenido

Introducción	2
Marco Conceptual.....	3
Caso de estudio: Analítica de Ventas	3
¿Cuáles son los componentes tecnológicos necesarios para implementar un sistema de Business Intelligence?.....	3
¿Cómo se desarrolla un Cuadro de Mando para el Análisis de Ventas y qué información se puede obtener a través de él?	4
Caso de estudio: Fuerza de Ventas.....	5
¿Cuál es la necesidad que impulsó la implementación de herramientas de gestión en la empresa?	5
¿Qué procesos se analizaron en el trabajo para la implementación de la herramienta de inteligencia de negocios?	6
Conclusión	7
Referencias	8
 Ilustración 1: Beneficios del proyecto	4
 Nota 1: Mejora de Gestión en el Cuadro de Mando (Creación Propia)	4

Introducción

En esta parte, se mostrarán dos casos de uso el primero es análisis de Venta y el otro es Fuerza de Venta. En el primer caso se menciona una memoria de proyecto que analiza la implementación de herramientas de inteligencia de negocios (BI) y automatización en Hewlett-Packard Chile. El proyecto se llevó a cabo en dos fases: en la primera fase, se realizó un análisis de la situación actual y se identificó la necesidad de implementar herramientas de BI y automatización. En la segunda fase, se diseñó e implementó una solución que incluía un sistema de informes, un sistema de gestión de relaciones con los clientes (CRM) y un sistema de gestión de la fuerza de ventas (SFA).

En el segundo caso se analiza el uso de métodos de inteligencia artificial (IA) para mejorar la eficiencia en la gestión de proyectos de construcción. Además, se discuten los diferentes métodos de IA que se pueden utilizar para mejorar la gestión de proyectos de construcción, como el aprendizaje automático, el procesamiento del lenguaje natural y la visión por computadora. Finalmente, se presentan algunos casos de estudio que ilustran el uso de métodos de IA para mejorar la eficiencia en la gestión de proyectos de construcción.

Marco Conceptual

Caso de estudio: Analítica de Ventas

El define el Business Intelligence (BI) como el conjunto de técnicas y tecnologías que permiten la generación de conocimiento a partir de la información corporativa de la compañía. Este conjunto de tecnologías da soporte a los procesos de toma de decisiones mejorando su eficacia. En otras palabras, el BI es un conjunto de herramientas y técnicas que permiten a las empresas recopilar, analizar y presentar información relevante de manera clara y concisa para ayudar en la toma de decisiones empresariales. Los beneficios de implementar un sistema de BI en una empresa pueden incluir una mejor comprensión de los datos empresariales, una mayor eficiencia en la toma de decisiones, una mayor capacidad para identificar oportunidades de crecimiento y una mejor capacidad para identificar y resolver problemas empresariales. **(Márquez, 2013-2014)**

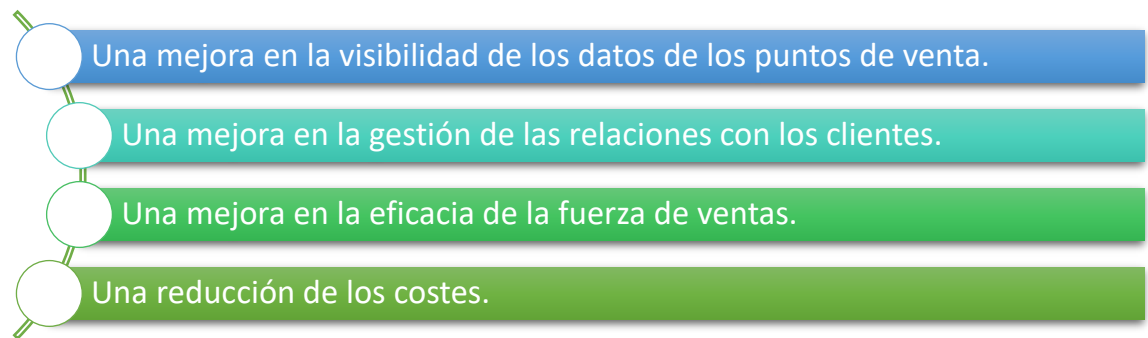
¿Cuáles son los componentes tecnológicos necesarios para implementar un sistema de Business Intelligence?

Se explica que la segunda sección del documento se centra en la implantación de un Cuadro de Mandos para el análisis de las ventas de una empresa, y que en la primera sección se comentan los componentes tecnológicos que van desde los procesos de extracción e integración de información a cómo debemos estructurar la información para facilitar el análisis. Además, el menciona que la arquitectura técnica de una solución BI incluye técnicas de extracción de datos, modelos de estructuración de estos y la capa más visible para el usuario final, los metadatos y las diferentes posibilidades de presentación y acceso a la información. En resumen, los componentes tecnológicos necesarios para

implementar un sistema de Inteligencia Empresarial incluyen procesos ETL, modelos de estructuración de datos, metadatos y herramientas de presentación y acceso a la información.

Ilustración 1:

Beneficios del proyecto



Nota 1:

Mejora de Gestión en el Cuadro de Mando (Creación Propia)

¿Cómo se desarrolla un Cuadro de Mando para el Análisis de Ventas y qué información se puede obtener a través de él?

Se explica que la segunda parte del documento se centra en el desarrollo de un Cuadro de Mandos para el análisis de las ventas de una empresa, y que se identifican las diferentes fases del proyecto, así como se entra en detalle de los requerimientos identificados. Además, se presenta el desarrollo realizado del Cuadro de Mandos con tecnología Xcelsius, que permite exportar a flash el resultado y visualizarlo en cualquier navegador web. En cuanto a la información que se puede obtener a través de un Cuadro de Mando para el Análisis de Ventas, esto dependerá de los requerimientos específicos de cada

empresa y del diseño del Cuadro de Mando en sí. Sin embargo, en general, un Cuadro de Mando para el Análisis de Ventas puede proporcionar información sobre las ventas totales, las ventas por producto o servicio, las ventas por región o territorio, las tendencias de ventas a lo largo del tiempo, el rendimiento de los vendedores o equipos de ventas, entre otros datos relevantes para la toma de decisiones empresariales.

Caso de estudio: Fuerza de Ventas

Se realiza un diagnóstico de la situación actual y se proponen mejoras a los cálculos involucrados en la creación de reportes y la obtención de datos necesarios para su realización. También, se precisan las reales necesidades de la empresa y los principales elementos que van a componer la herramienta de inteligencia de negocios. Finalmente, se definen una serie de Indicadores Clave de desempeño que serán utilizados en los reportes de gestión.

¿Cuál es la necesidad que impulsó la implementación de herramientas de gestión en la empresa?

La necesidad que impulsó la implementación de herramientas de gestión en la empresa fue la automatización de la creación de reportes y la visualización de tableros o dashboards dinámicos con acceso a información histórica. Esto permitió eliminar tareas duplicadas en ambas áreas que incluyen a más de 200 empleados, disminuyendo el costo en tiempo y recursos asociados a la creación de reportes, proporcionando una completa herramienta de gestión que incorpora siete Indicadores Clave de Desempeño definidos a partir de las necesidades de la empresa. Además, se incluye un método de pronóstico de

ventas para productos tecnológicos que genera importantes beneficios en comparación con la metodología actual. (RECASENS SANCHEZ, 2011)

¿Qué procesos se analizaron en el trabajo para la implementación de la herramienta de inteligencia de negocios?

En el trabajo para la implementación de la herramienta de inteligencia de negocios se realizó un análisis de la situación actual y un levantamiento de los procesos relacionados con la entrega de reportes. Luego se rediseñaron estos procesos para que pudieran ser implementados en un sistema de información. Además, se levantaron los procesos relacionados con la creación de reportes y se rediseñaron para ser implementados en un sistema de información.

Conclusión

En Conclusión, se presenta casos de estudio que exploran la implementación de herramientas de inteligencia de negocios y automatización en contextos empresariales distintos, con un enfoque en la generación de conocimiento, eficiencia en la toma de decisiones y mejoras en la gestión. El proyecto de caso de “Fuerza de Venta” fue un éxito y demostró los beneficios de utilizar herramientas de BI y automatización en la gestión de puntos y fuerza de ventas. La memoria de proyecto es un recurso valioso para otras empresas que estén considerando implementar herramientas de BI y automatización. Los hallazgos del artículo muestran que los métodos de IA tienen el potencial de mejorar significativamente la eficiencia en la gestión de proyectos de construcción. Los métodos de IA pueden automatizar tareas que actualmente se realizan manualmente, lo que puede liberar a los humanos para concentrarse en tareas más estratégicas. Además, los métodos de IA pueden ayudar a los gerentes de proyectos a tomar mejores decisiones al proporcionarles información más precisa y oportuna.

Referencias

Márquez, A. I. (2013-2014). *Estudio del Business Intelligence y desarrollo de un Cuadro de Mando para el Análisis de Ventas*. Obtenido de :

https://repositori.upf.edu/bitstream/handle/10230/22194/InvernonMarquez_2013.pdf?sequence=1&isAllowed=y

RECASENS SANCHEZ, J. A. (Julio de 2011). *INTELIGENCIA DE NEGOCIOS Y AUTOMATIZACIÓN EN LA GESTIÓN DE PUNTOS Y FUERZA DE VENTAS EN UNA EMPRESA DE TECNOLOGÍA*. Obtenido de :

<https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/104020/Inteligencia-de-negocios-y-automatizacion-en-la-gestion-de-puntos-y-fuerza-de-ventas.pdf?sequence=3&isAllowed=y>