

# Conceptualización

## Casos de uso

Descripción del caso de uso	3
¿Cuál es el problema?	3
¿Cómo se está afrontando ahora?	3
¿Acción que buscamos poder hacer para solucionar el problema?	3
KPIs – Indicadores de negocio	3
¿Cuáles son los mínimos que se esperan de este caso de uso?	3
Validación: ¿Qué criterio se va a usar para decidir si la solución es aceptable?	3
<i>Se debe definir criterios cuantificables para decidir si una solución es válida.</i>	3
Experimentación: ¿Cómo vamos a corroborar el funcionamiento?	4
Productivización: ¿Qué salida debe tener la solución que se desarrolle?	4
Equipo de trabajo	5
Identificación de personas colaboradoras	5
Detalle del caso de uso	5
Detalle funcional	5
Identificación de orígenes de datos	5
Desarrollo del caso de uso	5
Puntos intermedios o seguimiento	5
Aporte esperado por Big Data	5

## Descripción del caso de uso

*Breve descripción de los principales puntos del documento*

### ¿Cuál es el problema?

*Especificar en lenguaje de negocio cual es el problema. Los análisis o modelos son solo una posible herramienta para ayudar en la solución de un problema de negocio, no debería mencionarse ninguna palanca analítica aquí.*

*Deben proporcionarse, en la medida de lo posible, cifras específicas de los números de personas o clientes a los que afecta el problema, magnitudes de impacto actual (ingresos o coste económico, etc..)*

### ¿Cómo se está afrontando ahora?

- *Acciones concretas que se están tomando ahora.*
- *Cifras de impacto de dichas acciones (matriz de confusión, métricas, etc).*

### ¿Acción que buscamos poder hacer para solucionar el problema?

- *Si la idea es hacer acciones nuevas, cuáles serían.*
- *Si queremos mantener las mismas pero mejoradas, en qué manera esperamos una mejora*

### KPIs – Indicadores de negocio

*Es esencial poder medir la efectividad de la solución, por lo que es necesario indicar o definir una medida formal donde se puede apreciar el impacto de la misma.*

*Se deberá especificar un atributo (KPI);*

- *Directo; los niveles del atributo describen directamente las consecuencias de interés ( ejemplo; si queremos vender más producto X, es la venta de producto X , de los clientes impactados por la acción concreta, no la PyG final global)*
- *No ambiguo y comprensible; debe tener un relación clara y poder formularse de manera empírica, definido a través de variables exactas, siendo razonables todos los posibles juicios de valor implícitos en el atributo.*

### ¿Cuáles son los mínimos que se esperan de este caso de uso?

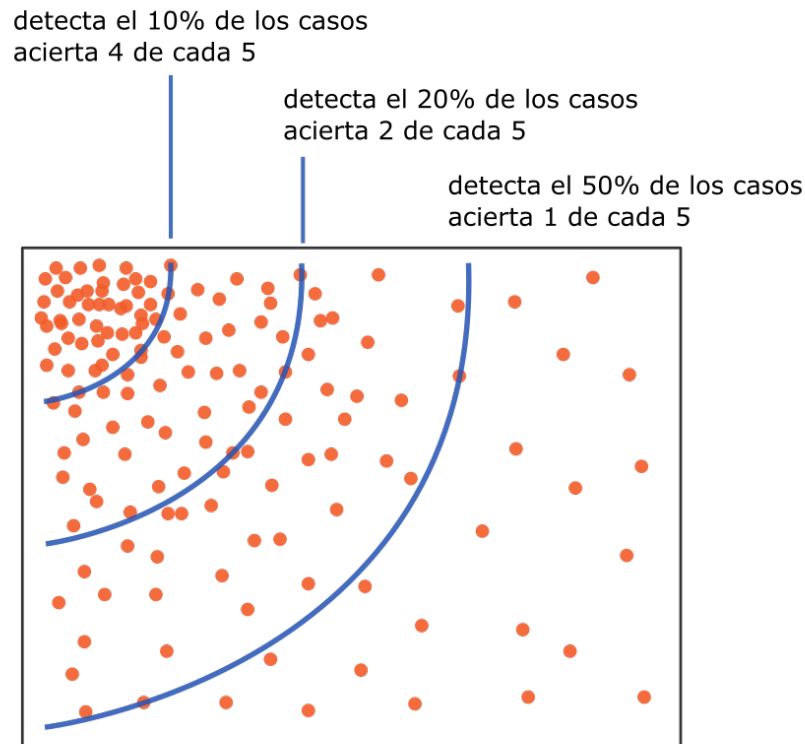
*Para que sea una solución que se considere satisfactoria cual es el incremento o disminución del KPI esperado, relativo y/o absoluto*

### Validación: ¿Qué criterio se va a usar para decidir si la solución es aceptable?

*Se debe definir criterios cuantificables para decidir si una solución es válida.*

*Lo modelos predictivos identifican cuando se dará una situación, pero nunca alcanza una certeza absoluta, por lo que siempre habrá predicciones de una situación que finalmente no se cumple (falsos positivos). Se deberá considerar cuántos fallos podemos llegar a tener para que sea una solución aceptable.*

*Además cuanto menos queramos fallar, menos individuos vamos a predecir.  
Es decir:*



*Esto habitualmente no es fácil de determinar y podría verse cuál es el punto de inflexión conociendo los costes de las acciones y los ingresos incrementales esperados consiguiendo el objetivo.*

*Ejemplo: Cada uno de los puntos es una persona que comete impago, y todo el espacio en blanco clientes "sanos". Cada una de las líneas es un modelo diferente. Sabiendo cuánto cuesta cada impago y la rentabilidad por cada cliente "sano", podemos determinar cuál es el modelo óptimo para que los sanos que admitimos compensen los impagos.*

*Siempre se podrá definir al menos de donde no puede bajar, o lo que no sería aceptable.*

**Experimentación: ¿Cómo vamos a corroborar el funcionamiento?**

- Tipo de acciones experimentales se harán para validar la acción
- Frecuencia con se harán las mismas
- Tiempo necesario para poder verificarlo.

**Productivización: ¿Qué salida debe tener la solución que se desarrolle?**

*En caso de ser una experimentación satisfactoria de qué manera se pretende disponibilizarlo a los agentes interesados para que puedan aplicar la solución de manera recurrente.*

*Ejemplo: un fichero de texto cada x tiempo, interfaz gráfica en engloba, etc...*

## **Equipo de trabajo**

**Identificación de personas colaboradoras**

*Quién será la persona o personas que trabajen conjuntamente de manera continua y diaria para la resolución del problema.*

*Además esta persona deberá tener autonomía y capacidad de decisión en lo relativo al caso de uso, gestionando los mecanismos propios de escalado que tenga cada una de las áreas.*

## **Detalle del caso de uso**

### **Detalle funcional**

*Detallar el conocimiento de negocio, operativa y procesos involucrados. Siendo de gran ayuda las reglas generadas base en base a la experiencia, que se intuyen o se saben que describen el problema o los solucionan. Ejemplos son el abandono de clientes después de acabar un periodo de remuneración determinado o similar.*

*Si existe la necesidad de cumplir una normativa, auditoría por algún organismo, que sea imprescindible entender la explicabilidad o causalidad de los resultados proporcionados,etc..*

*En caso de ya contar con capacidades analíticas de algún tipo para la solución actual del problema, aportar la posible documentación funcional y/o código SAS que se esté empleado. No es necesario generar algo específico, suficiente con adjuntar presentaciones realizadas, documentos, scripts o proyectos SAS ya hechos.*

*Aportar un mayor detalle funcional del caso de uso, en caso de tener un conocimiento previo si se desea.*

### **Identificación de orígenes de datos**

*Qué tipo de datos se tiene en mente que usarían desde un punto de vista funcional (ideal si se conocen tablas específicas). Ejemplo: pienso que para saber si necesita X necesitamos verlo en transferencias y en sus cargos con la tarjeta.*

## **Desarrollo del caso de uso**

### **Puntos intermedios o seguimiento**

*Posibles puntos que gustaría verificar antes de continuar, intuiciones, “corazonadas” de que se dan situaciones, o ver qué pasaría si hacemos un test sobre algo determinado. Ejemplo: intuyo que con los datos de notificaciones en el teléfono puedo predecir cuando un cliente va a abandonar.*

### **Aporte esperado por Big Data**

*Hasta el momento el problema no se ha resuelto, o se resuelve de una manera que se quiere mejorar por algún motivo o limitación, cuál ha sido esta.*

*Que se espera que pueda aportar o limitación a solventar por el equipo de Big Data, técnica, tecnológicamente o la que se considere, respecto a que el mismo problema por personas y medios ya existentes..*