



INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

FASE DE PLANIFICACIÓN Y DEFINICIÓN DE REQUISITOS EN UN SISTEMA DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS (IN)

FASE DE PLANIFICACIÓN Y DEFINICIÓN DE REQUISITOS EN UN SISTEMA DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS (IN)

La fase de planificación y definición de requisitos es crucial en el desarrollo de un sistema de inteligencia de negocios (IN), ya que establece los cimientos para su éxito. Durante esta etapa inicial, se define el propósito, el alcance y los objetivos específicos del sistema, asegurando que se alineen con las metas estratégicas y operativas de la organización. Una planificación adecuada no solo maximiza el valor de los datos y optimiza los procesos de toma de decisiones, sino que también reduce los riesgos relacionados con el diseño, desarrollo e implementación del sistema. Este enfoque inicial garantiza que el sistema de IN se convierta en una herramienta efectiva para mejorar el desempeño empresarial.

Análisis de requisitos



Implica identificar objetivos del negocio, los KPI relevantes y las fuentes de datos necesarias (internas y externas). Esto asegura que los datos recopilados sean útiles y procesables para generar insights.

Beneficios:

- Define los datos necesarios y su uso.
- Reduce redundancias y optimiza recursos.

Identificación de *stakeholders*



Los *stakeholders* incluyen gerentes, analistas y personal técnico que utilizarán o serán afectados por el sistema. Su participación garantiza que el sistema refleje las necesidades reales de la organización.

Beneficios:

- Alineación entre los usuarios y el diseño del sistema.
- Recopilación de requisitos completos y claros.

Capacitación



Es esencial formar a los equipos en metodologías de recopilación de requisitos, uso de herramientas de análisis y conceptos básicos de IN. Esto asegura una colaboración efectiva entre los involucrados.

Beneficios:

- Mejor comprensión del sistema por parte de los usuarios finales.
- Reducción de errores en la definición de requisitos.

Ejemplos de aplicaciones exitosas

A continuación, se presentan ejemplos destacados de empresas que han implementado sistemas de inteligencia de negocios con resultados notables:



- **Amazon.** Su sistema de IN permite analizar grandes volúmenes de datos de compras y preferencias, optimizando estrategias de marketing y recomendaciones de productos.
- **Walmart.** Centraliza datos de inventarios y ventas en tiempo real, ajustando el suministro de productos para responder a demandas fluctuantes.

Costos y beneficios empresariales

Implementar un sistema de inteligencia de negocios conlleva costos iniciales significativos, pero también genera beneficios sustanciales para las organizaciones:



- **Costos:** Inversión inicial en recopilación de requisitos, consultoría externa, uso de herramientas de modelado y simulación, y capacitación del personal.
- **Beneficios:**
 - **Eficiencia en costos:** evita cambios costosos en fases posteriores.
 - **Mejor alineación:** configura el sistema para brindar datos relevantes desde el inicio.
 - **Estrategia de datos:** diseña un sistema escalable y adaptable a las necesidades futuras de la empresa.

En conclusión, la fase de planificación y definición de requisitos establece una base sólida para un sistema de IN, alineándose con los objetivos estratégicos y asegurando su éxito a largo plazo. Invertir en esta etapa es esencial para crear una solución eficiente, escalable y alineada con las necesidades organizacionales, garantizando así el retorno de inversión en la inteligencia de negocios.