



BUSINESS INTELLIGENCE

Actividad integradora

FORMULACIÓN DE UNA INICIATIVA DE BUSINESS INTELLIGENCE

Identificar un proyecto o iniciativa en su organización sobre Business Intelligence y documentar las informaciones que se requieren a continuación.

Dicho proyecto o iniciativa puede apoyar el plan estratégico de su organización, apoyar al roadmap para la evolución hacia otros niveles de madurez de la cultura Data Driven, objetivos de negocio, entre otros objetivos.

La actividad se realizó tomando una empresa ficticia llamada *FreshFarm*, una cadena de supermercados especializados en productos orgánicos.

Iniciativa/Proyecto	Implementación de un Sistema de Análisis de Ventas y Comportamiento del Cliente (SAVCC)
Necesidad de negocio/Objetivos del proyecto	Optimizar estrategias de ventas a través del análisis y mejorar la eficiencia del inventario para reducir desperdicios.
Requerimientos del proyecto	<ol style="list-style-type: none">1. Integración de datos de puntos de ventas en una plataforma centralizada.2. Creación de dashboards interactivos para análisis de ventas.3. Segmentación de clientes basada en su comportamiento de compra.4. Capacitación a los empleados clave en el uso de herramientas BI.
Descripción del proyecto/Entregables del proyecto	Este proyecto implica la implementación de una solución de BI que permita visualizar y analizar las ventas en tiempo real, realizar segmentación de clientes y generar reportes automatizados. Los entregables principales incluyen: <ol style="list-style-type: none">1. Un sistema centralizado en BI basado en la nube.2. Dashboards interactivos para el equipo de ventas y marketing.3. Reportes mensuales automatizados con insights clave.4. Manuales de usuario y sesiones de capacitación.
¿Qué elementos están fuera del alcance de este proyecto?	<ul style="list-style-type: none">• Análisis detallado de tendencias fuera del ámbito local (otros países).• Implementación de un sistema CRM.



	<ul style="list-style-type: none">● Integración con redes sociales o fuentes de datos externas no relacionadas con ventas actuales.
Principales stakeholders del proyecto, incluyendo el sponsor	<ul style="list-style-type: none">● Sponsor: Gerente General de FreshFarm.● Gerente de ventas,● Gerente de marketing.● Equipo de TI.● Consultores externos en BI y Data Analytics (y por qué no, Data Science).
Riesgos de alto nivel	<ol style="list-style-type: none">1. Integración fallida entre sistemas actuales y la nueva plataforma BI.2. Resistencia al cambio por parte de los empleados.3. Sobrecosto por personalización no prevista.4. Retrasos en la capacitación y adopción del sistema.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none">1. Dashboards funcionales y disponibles en tiempo real.2. Generación de reportes precisos con insights relevantes.3. Al menos un 80% del personal clave está capacitado.4. Incremento medible en la eficiencia del inventario en un 15% en el primer trimestre post-implementación.
Supuestos del proyecto	<ul style="list-style-type: none">● Los datos existentes son fiables y están bien documentados.● El equipo de TI tiene la capacidad técnica para soportar la integración.● Los empleados clave estarán disponibles para la capacitación.
Restricciones del proyecto	<ul style="list-style-type: none">● Presupuesto limitado a \$50,000.● Duración máxima del proyecto: 6 meses.● Recursos humanos limitados, con un equipo de TI pequeño.
Presupuesto estimado	<p>\$50,000 desglosado en:</p> <ul style="list-style-type: none">● Licencias de software BI: \$20,000.● Consultoría externa: \$15,000.● Capacitación y documentación: \$5,000.● Costos adicionales (hardware y contingencias): \$10,000.