



INTELIGENCIA DE NUESTRO MODELO DE NEGOCIO

Actividad de transferencia

1. Presente su organización. ¿Cuál es su propuesta de valor? ¿Por qué la eligen sus clientes? Tenga en cuenta por qué se decide su consumidor por usted en vez de otro proveedor similar en su mercado

Se propone una empresa “A”, la cual es líder en la industria de servicios financieros, ofreciendo soluciones innovadoras y personalizadas para satisfacer las necesidades financieras de los clientes. Nos destacamos por nuestra tecnología de vanguardia, atención al cliente y un enfoque centrado en la satisfacción del cliente. Nuestros clientes nos eligen por nuestra reputación de confiabilidad, seguridad y capacidad de adaptarnos a las necesidades cambiantes del mercado.

2. ¿Cuáles son las 3 líneas estratégicas prioritarias en su negocio en las que es necesario desarrollar la Inteligencia de negocios?

- Mejora la experiencia del cliente: Implementar estrategias para comprender mejor las necesidades y preferencias de nuestros clientes, así como para mejorar su experiencia general con nuestros productos y servicios.
- Optimización de Operaciones: Optimizar los procesos internos y aumentar la eficiencia operativa para reducir costos y mejorar la calidad del servicio.
- Gestión del riesgo: Fortalecer nuestras capacidades de gestión del riesgo para identificar, mitigar y gestionar eficazmente los riesgos financieros y operativos.

3. Complete la siguiente tabla analizando cada una de las líneas estratégicas que señalo en la consigna anterior:



Líneas Estratégicas de BI	Objetivo a conseguir aplicando BI (Proactivo)	Fuentes de datos propias	Fuentes de Datos externas a la organización	Problemas actuales a resolver - BI Reactivo-	TIPO de Estrategia de BI aplicable (Reporting, Data warehousing o E estratégico - Ejecutivo)
Mejora de la Experiencia del Cliente	Personalizar ofertas y servicios basados en el análisis predictivo del comportamiento.	Datos transaccionales de clientes, retroalimentación del servicio, interacciones en redes sociales.	Encuestas de satisfacción del cliente, análisis de comentarios en redes sociales, datos demográficos externos.	Identificar áreas de insatisfacción del cliente, predecir el abandono de clientes, mejorar la retención y lealtad del cliente.	Estratégico-Ejecutivo.
Optimización de Operaciones	Identificar cuellos de botella en los procesos operativos y mejorar la eficiencia mediante análisis de datos.	Datos internos de procesos, registros de transacciones, datos de inventario.	Datos de proveedores, datos de mercado, benchmarks de la industria.	Reducción de costos operativos, optimización de inventario, mejorar de la cadena de suministro.	Data Warehousing.
Gestión del Riesgo	Identificar y mitigar riesgos financieros y operativos mediante el análisis de datos en tiempo real.	Datos de transacciones financieras, datos de crédito, datos de mercado.	Informes regulatorios, datos macroeconómicos, noticias financieras.	Detección temprana de fraudes, gestión de riesgos crediticios, cumplimiento normativo.	Estratégico-Ejecutivo