

DSc como MOTOR en Las organizaciones

1. ¿Qué significa?
2. ¿Por qué es importante?
3. Desafíos.
4. Check list para una organización data driven.



¿Qué significa?

Data Driven

En 2017 la revista *The Economist* publica un artículo con el siguiente titular "The world's most valuable resource is no longer oil, but data", y eso en términos generales es la idea global de crear y fomentar organizaciones basadas en datos, sin discriminar el sector en el cual se mueva la organización.

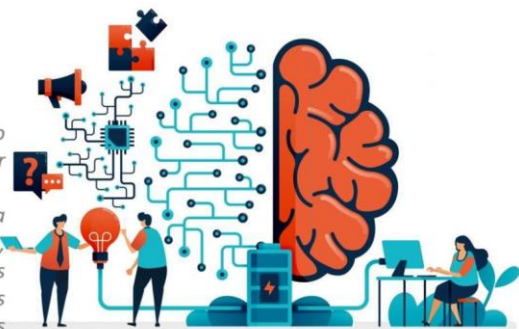


¿Qué significa?

Data Driven

Sin embargo, como la gran mayoría de las cosas en el universo tienen un "PERO", crear una organización y fomentar organizaciones basadas en datos no es la excepción.

Ese "PERO" dentro del proceso es que debemos generar cultura de transformación, al igual que en cualquier proceso industrial, las mejoras en calidad del producto, materiales, procesos sostenibles, generan un valor agregado y en la ciencia de datos también debemos exigirnos que se promuevan estos cambios que generen valor agregado a la información.



IMPULSADO POR LOS DATOS

Metodologías Ágiles

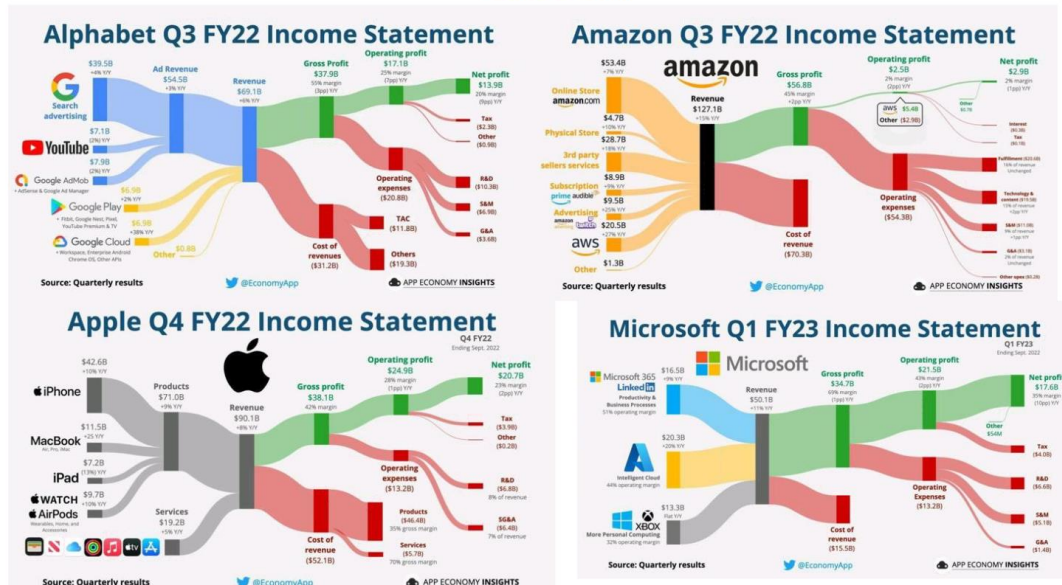
Victorias tempranas

Itos pequeños.

Engagement (Compromiso)

¿Qué significa?

Data Driven



RESULTADO FINANCIEROS.

Empresas (4) mas grandes del mundo

¿Qué significa?

Data Driven

Rappi

PRM

COMUNICACIÓN MERCADERO CONSUMIDOR DIGITAL GENTE OPINIÓN EVENTOS PRM PREMIUM

Rappi monetización: el aliado de las áreas de mercadeo, e-commerce y medios



Alejandro Correa Bahnsen, PhD • 1er
Chief Artificial Intelligence Officer at Rappi
2 semanas • Editado •

I'm happy to share that the Rappi Artificial Intelligence team got 3 papers accepted at NeurIPS (The top AI conference).

...ver más

Ver traducción



RAPPI CASH

Jefe de inteligencia artificial – Rappi

Decisiones basadas en datos

Monetización

Conocimiento InHouse

Analitica Avanzada

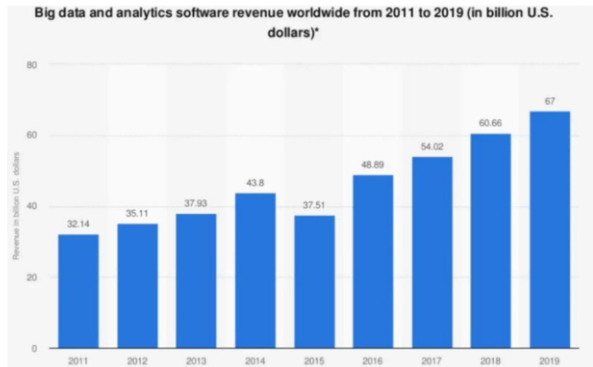
Propuestas.

Junior-Senior Participación generar conocimiento en el diario vivir. Nombrado en un artículo

Gestión del conocimiento.

¿Qué significa?

Data Driven



Según PWC, una organización “Data Driven” tienen 3 veces más probabilidades de experimentar una mejora significativa en su toma de decisiones, esto se traduce en mejores rendimientos, crecimiento y resultados mas solidos.

!!!!OJO!!!!

McKinsey menciona: una organización “Data Driven” tiene 2.6 veces más probabilidades de tener un ROI mas alto y 23 veces mas probabilidades de superar a las empresas que NO Data Driven en la adquisición de nuevos clientes.

Reveniew (Ingresos)

¿Por qué es importante?



Situación

1,8 millones de clientes potenciales.

Conversión 1,5%

**Ingresos de
675,000 €**



Desafío

Desarrollar un proceso de segmentación que permitiera estimar el mercado potencial para una línea de producto



Solución

Incrementar la **Tasa de
Conversión a 6%** y
los ingresos a
3'000,000€

CASO – Modelo de datos

Tasa de conversión alta para cambio de producto.

Proceso de segmentación, para línea de producto, prescriptiva

Campañas proceso.

Gestión, de análisis, modelos y procesos.

¿Por qué es importante?



SEGUROS: Construcción de modelo



¿Por qué es importante?

Las organizaciones Data Driven son:

- Resistentes.
- Rebosan innovación.
- Están a la altura de los desafíos que presenta el entorno.
- Deleitan a sus clientes.

Lo letal es aquello que no se observa

Video

<https://www.youtube.com/watch?v=Cu7WO1kj8-c>



INTELIGENCIA DE CLIENTES.





¿Por qué es importante?

Las organizaciones Data Driven son:

- Resistentes.
- Rebozan innovación.
- Están a la altura de los desafíos que presenta el entorno.
- Deleitan a sus clientes.

Lo letal es aquello que no se observa

4.0

Culturizar datos.

¿Por qué es importante?

1. Aprovechar de una forma mas eficiente las oportunidades y las tendencias de los consumidores con rapidez.
2. Desbloquear oportunidades y desarrollar soluciones ayudan a mejorar la rentabilidad.
3. Crear soluciones y experiencias.
4. Formar equipos mas eficientes y productivos.

Como podemos observar, las 3 anteriores afirmaciones tienen un único eje central.



BETA, VHS, DVD

Multa. Por no devolver película.

NETFLIX

Genera experiencias

Consumidores

Soluciones basadas en datos, experiencia

Ciencias de datos. Equipos eficientes y efectivos.

Integrar fuentes de información, lo que se busca.

Con mas fuentes de información

DROP.

Trabajo menos engorroso

Aumentar productividad

Enfocar temas mas complejos. BOX, Identificación de patrones. Resultados de la unidad.

Buena gestión de la información.

Proceso de innovación, perfiles mas atractivos.

TECNOLOGICO DE MONTEREY.

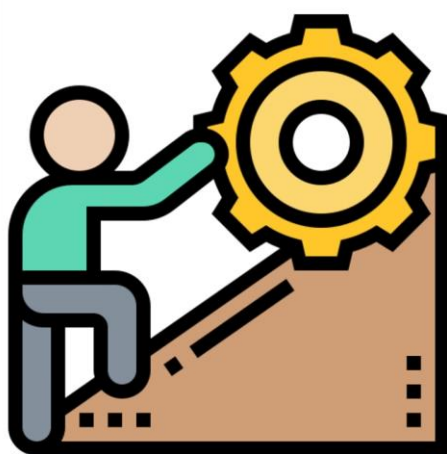
Conocimiento de Análisis y programación (Desde la academia)

HARVARD. Obligatoriedad en la carrera

Riesgo latente pero gestionable.

Industria 4.0

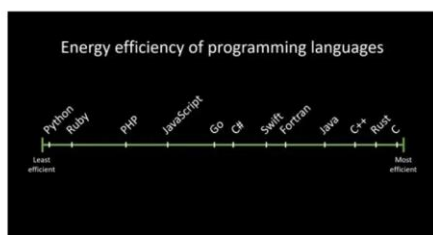
Científico, ingeniero de datos, especialista, eliminar barrera de los procesos



Desafíos

- La encuesta de Newvantage de 2021, revela un dato importante y es que solo el 24% de las empresas del top Fortune han desarrollado un negocio basado en datos end to end.
- También revela que uno de los principales problemas que han tenido y tienen es el problema cultural y personal.
- Finalmente no pueden formular con éxito una estrategia o carecen de las habilidades necesarias para hacer uso completo y efectivo de los recursos.

Mal uso de los recursos



Lenguajes que consumen mas energía que otros.

Mal uso de la información

Gestión de la información

Seamos Agnósticos.

No única solución, la q más genere valor.

WEB, Modelos de Machine Learning, IA.

Consumo energético.

Superperfiles.

Proceso de selección de personal. No subutilizar las personas.

Conocimiento de perfiles a requerir.

HEADHUNTERS (Cazatalentos)

MINERIA DE TEXTO. Análisis de seguimientos.

Supermáquinas – Infraestructura

ACTRIZ

Herramienta de ETL

Optimizar recursos.

Check list organización Data Driven

- *Democratización de los datos en toda la organización.*
- *Los líderes conocen los datos de mayor valor y confían en ellos.*
- *Se ha consolidado un proceso de alfabetización de los datos.*
- *Los equipos colaboran libremente e impulsan reuniones basadas en datos.*

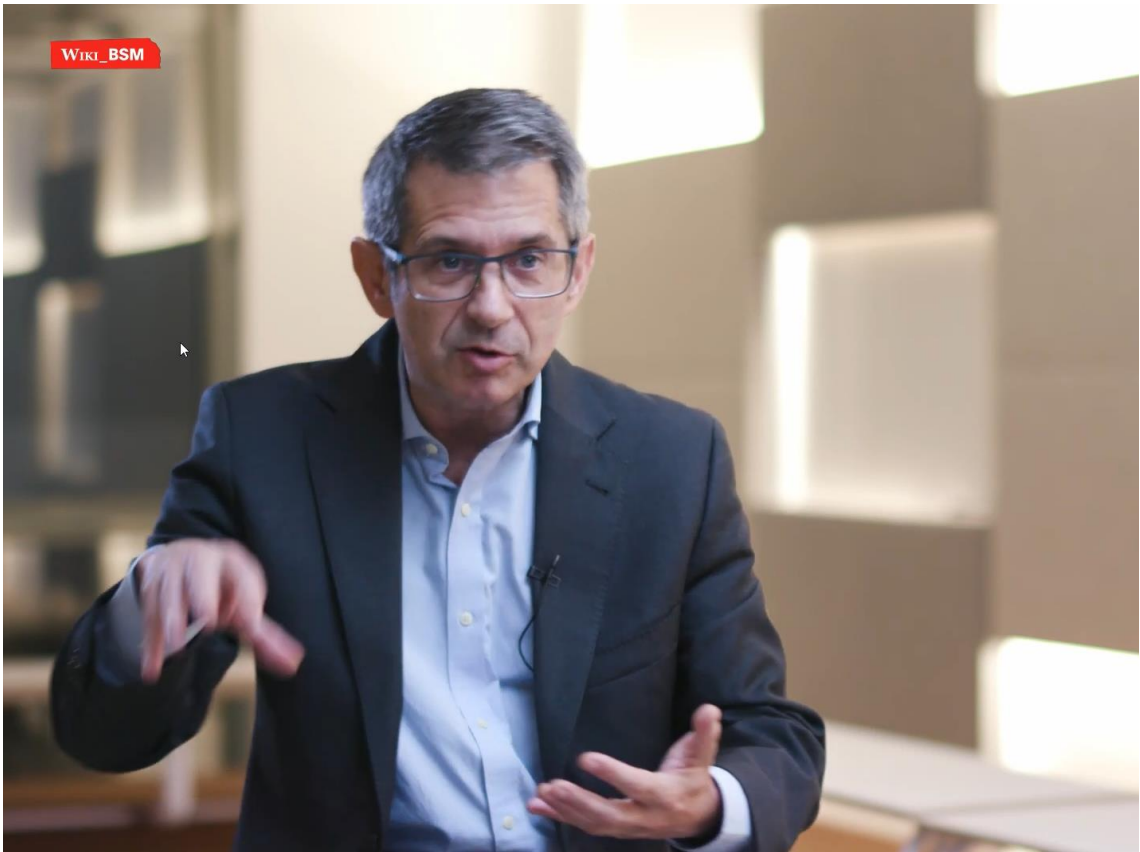


HECHOS IMPORTANTES (itos)

Generar confianza

Transmitir empoderar.

VIDEO #2



PERFILES



+ DATOS Mejores modelos de negocio



Mismo norte mismo idioma, misma autopista

Buena comunicación en la organización