

Parte 2: Fase 1: Entendimiento del negocio

1. ¿Quién es el cliente?

Los clientes pueden ser empresas o personas que busquen resolver o identificar un problema. En la presentación el cliente serían las personas que utilicen el servicio de taxi.

2. ¿Qué problemas estás tratando de resolver?

Ayuda a las empresas reducir costos, aumentar la productividad y proporcionar datos para la toma de decisiones. También aumentar la propina que se les da a los taxistas.

3. ¿Qué solución o soluciones la Ciencia de Datos tratará de proveer?

Las soluciones que tratará de proveer la ciencia de datos es exponer tendencias y producir información que las empresas pueden usar para tomar mejores decisiones, crear productos y servicios innovadores. En el caso del aumento de propina se enfocaron más en los lugares donde reciben más propina e hicieron un análisis.

4. ¿Qué necesitas aprender para poder desarrollar la solución o soluciones?

Se necesita entender el problema que se quiere resolver. Identificar alguna meta objetivo que se desee lograr, es importante entender que necesitarás conocer para lograr esto.

5. ¿Qué deberás hacer para desarrollar tu solución?

Lo que se debe hacer para desarrollar tu solución es entender los datos que se tiene y analizarlos e innovar con una solución que combata el problema y hacerlo más eficiente.