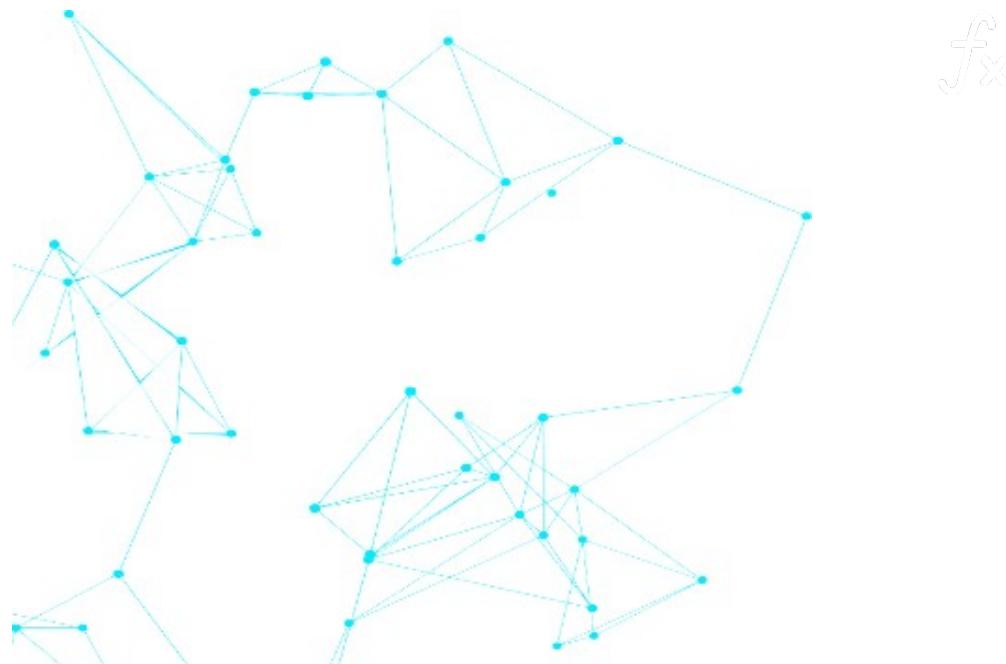


## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Nueva cultura organizativa y metodologías

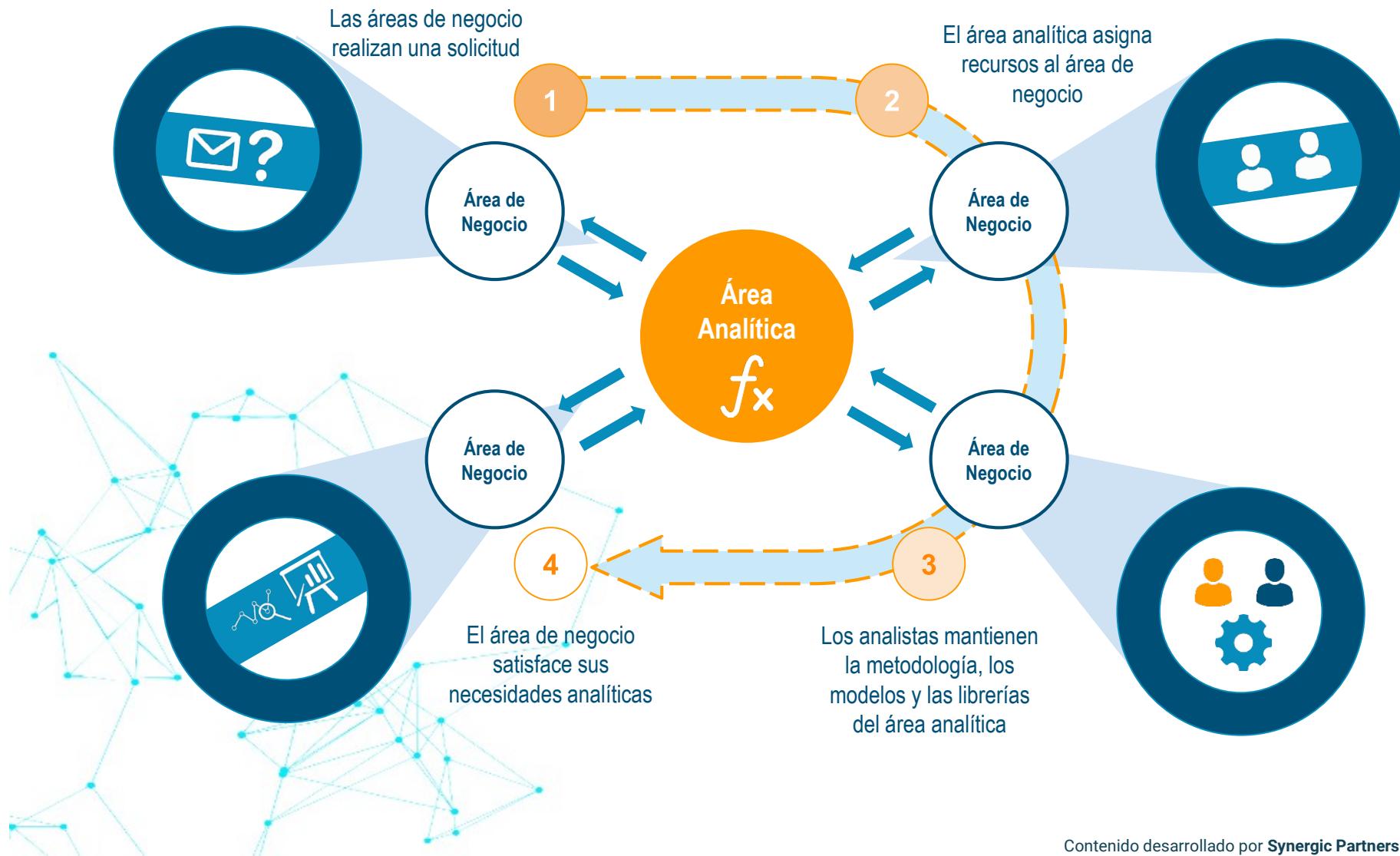
Center of Excellence



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

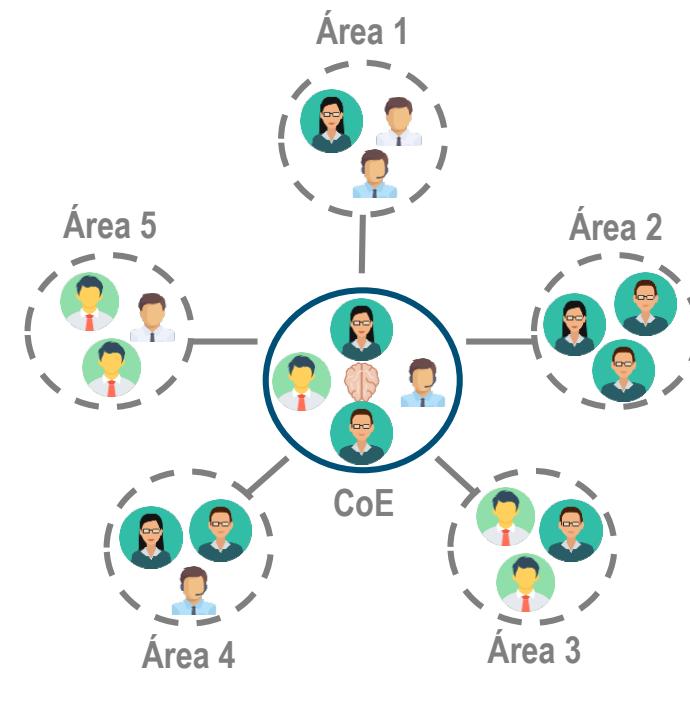
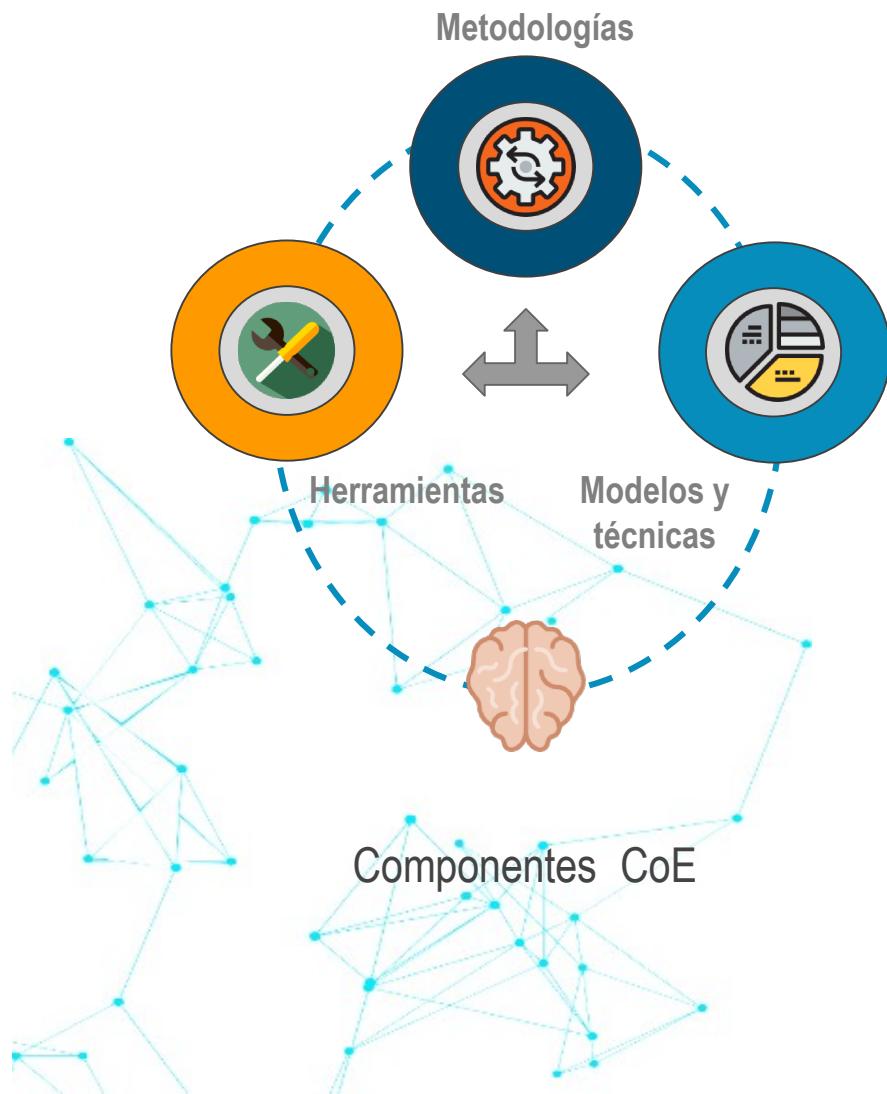
Nueva cultura organizativa y metodologías

### Center of Excellence



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

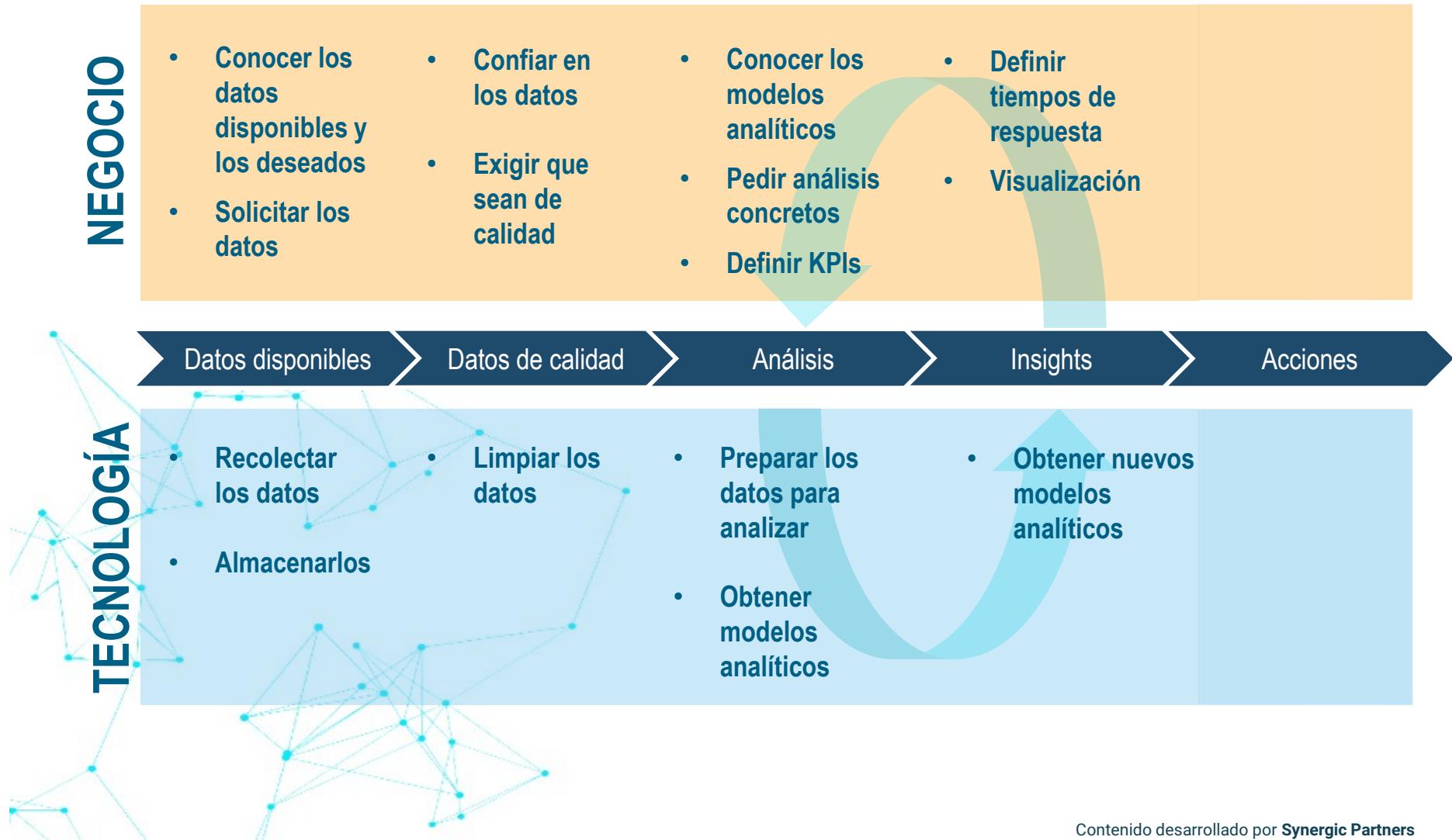
Nueva cultura organizativa y metodologías



Organización

## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

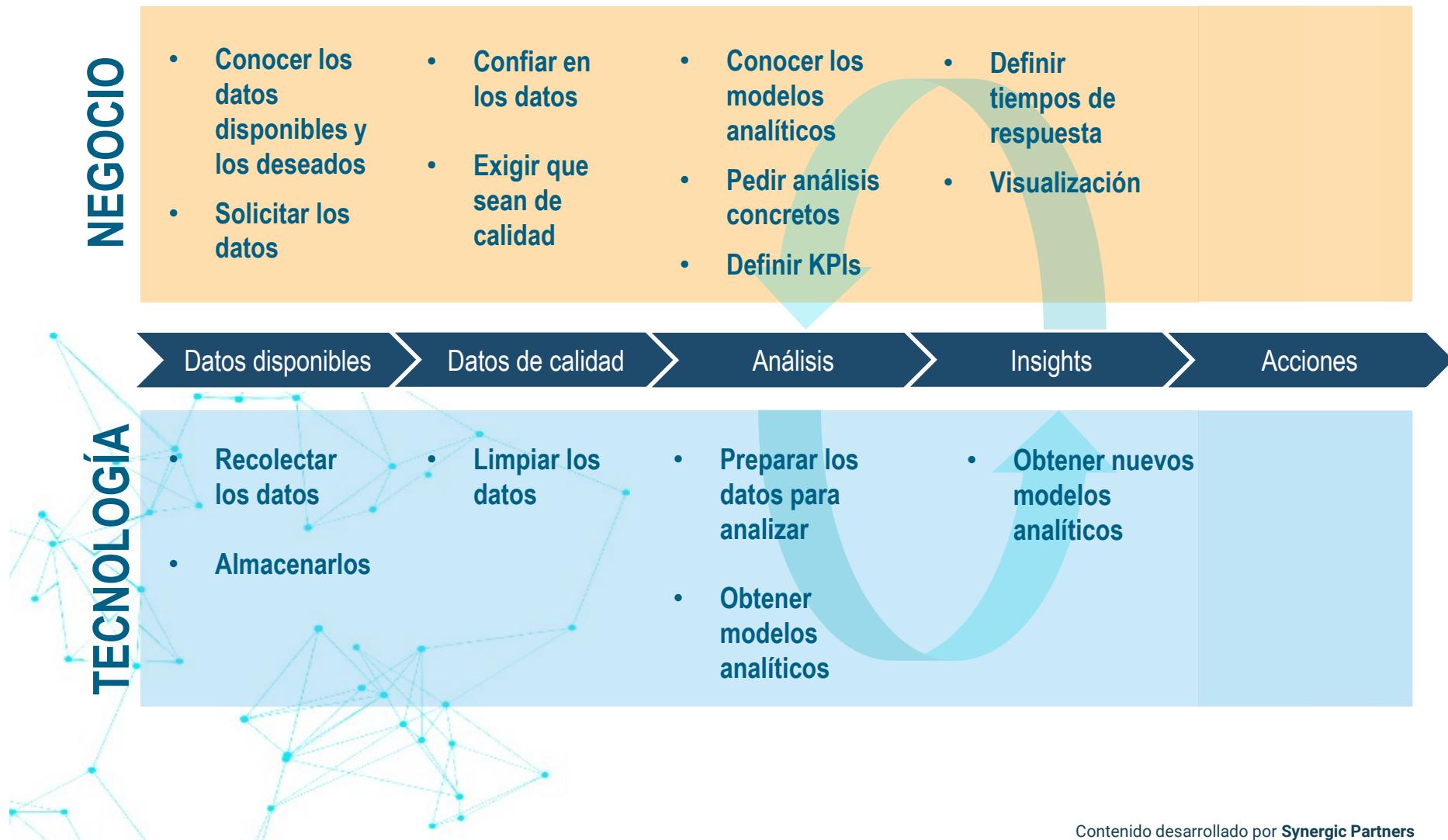
### Nueva cultura organizativa y metodologías



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Nueva cultura organizativa y metodologías

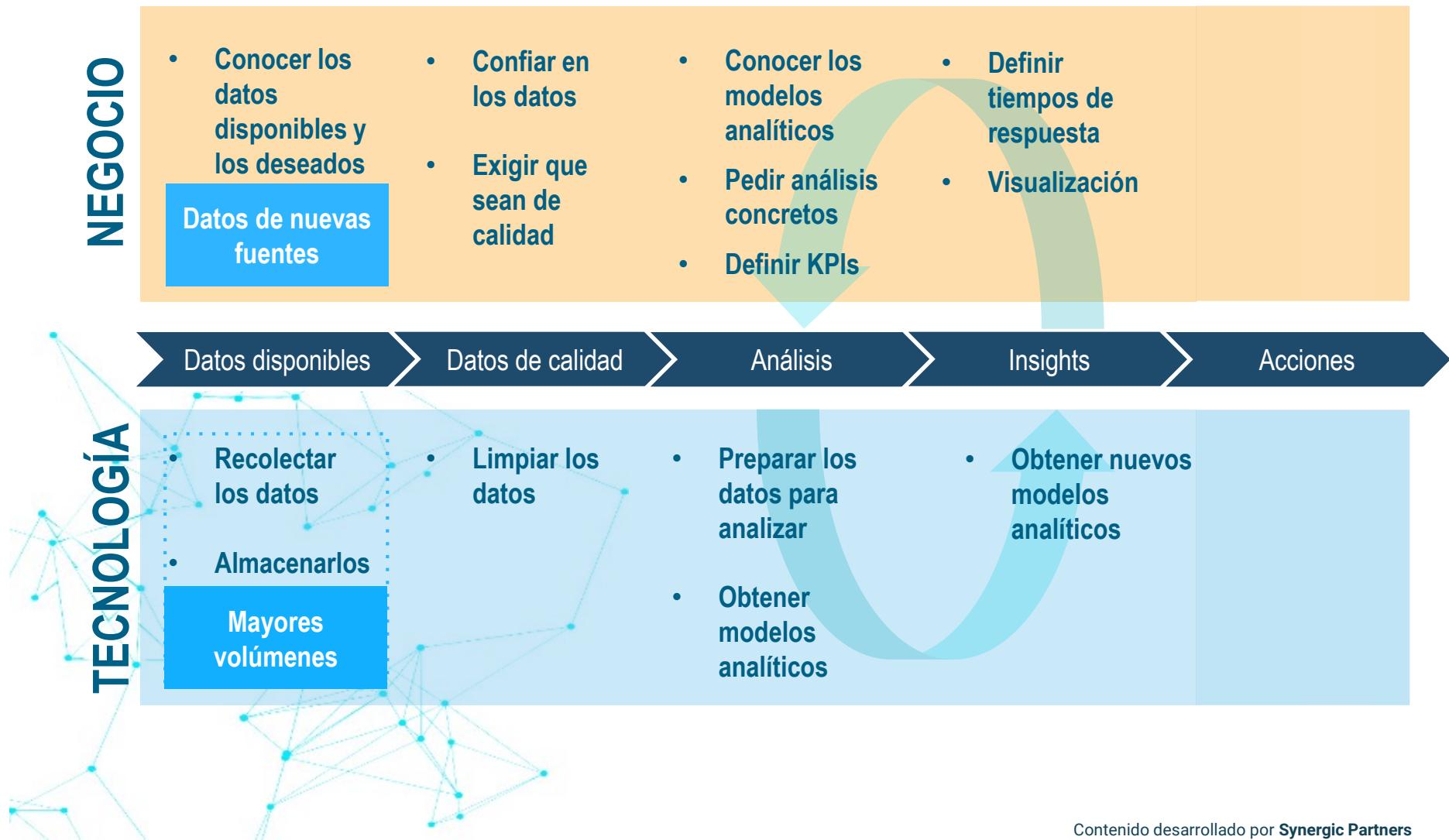
# CAMBIOS QUE PROVOCA EL BIG DATA



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Nueva cultura organizativa y metodologías

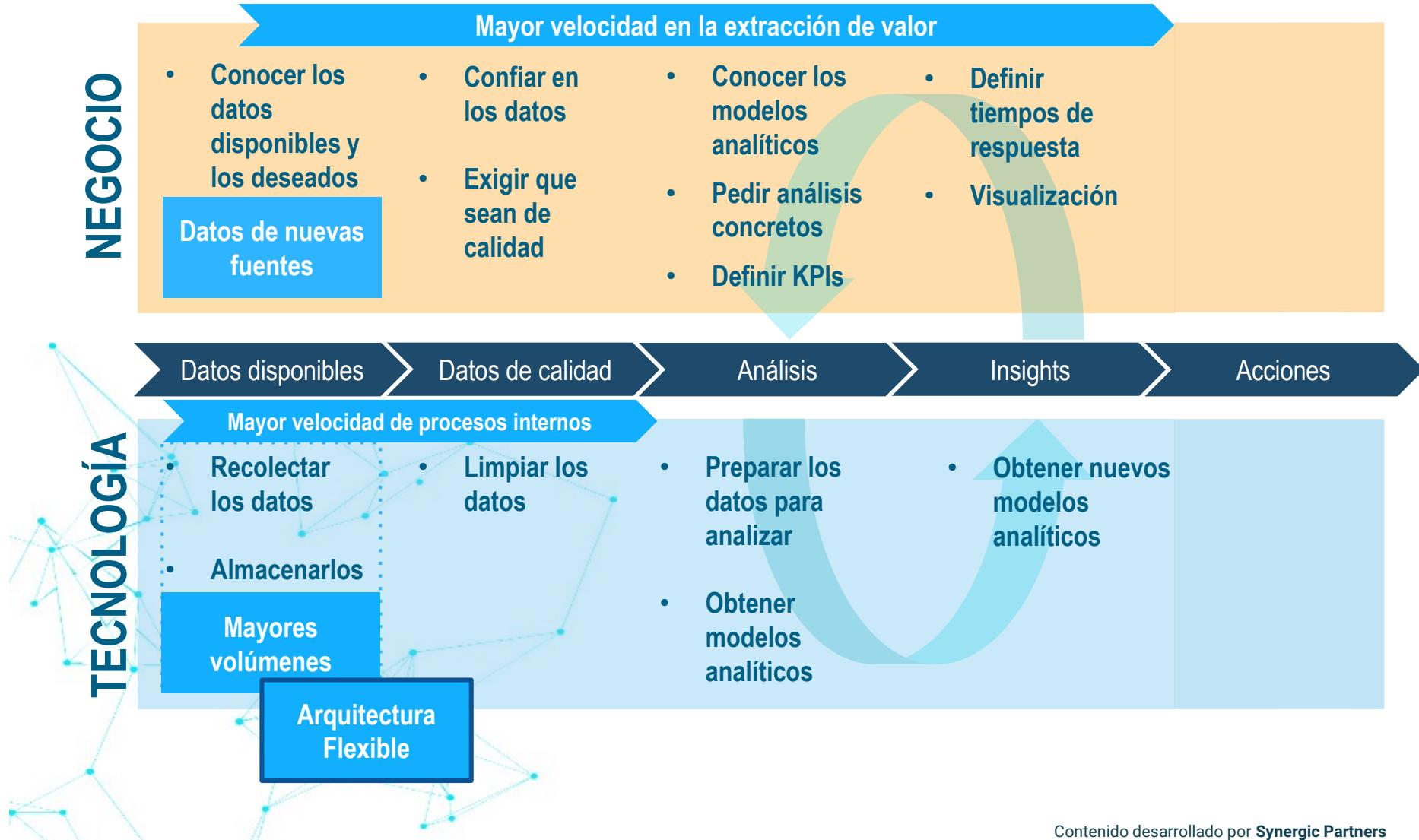
# CAMBIOS QUE PROVOCA EL BIG DATA



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Nueva cultura organizativa y metodologías

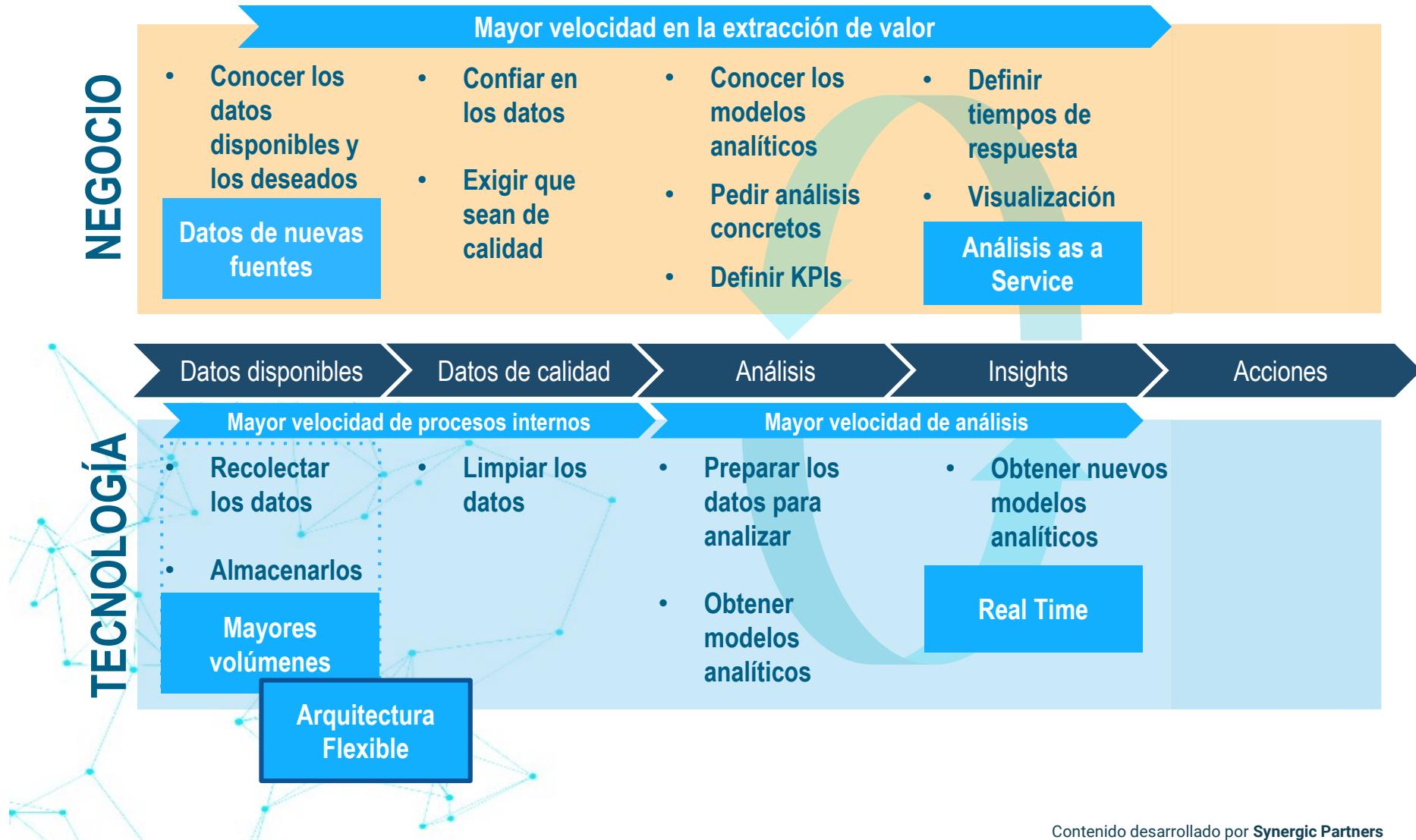
# CAMBIOS QUE PROVOCA EL BIG DATA



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Nueva cultura organizativa y metodologías

# CAMBIOS QUE PROVOCA EL BIG DATA



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Nueva cultura organizativa y metodologías

### METODOLOGÍAS AGILE

#### Agilidad = Innovación + Productividad

Busca la mayor satisfacción tanto de clientes como de trabajadores en un proyecto, gestionando un conjunto de buenas prácticas:

- Gestionar el tiempo
- Planificar tareas
- Utilizar herramientas
- Evitar distracciones



#### Lean = Máx. Valor – Mín. Recursos

Conseguir la máxima producción sin recursos innecesarios:

- Optimizar el todo
- Eliminar desperdicios
- Calidad en la construcción
- Aprender constantemente
- Entregar rápido
- Involucrar a todo el mundo
- Seguir mejorando

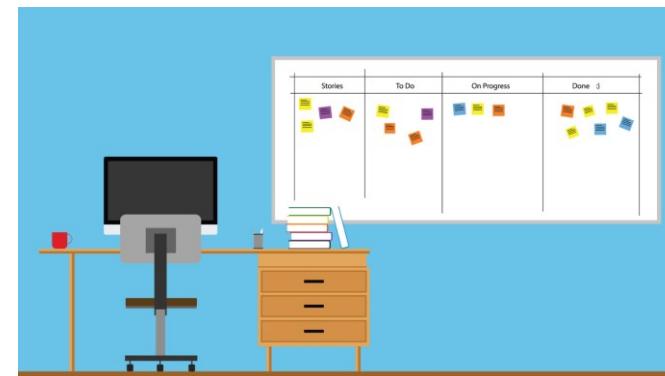
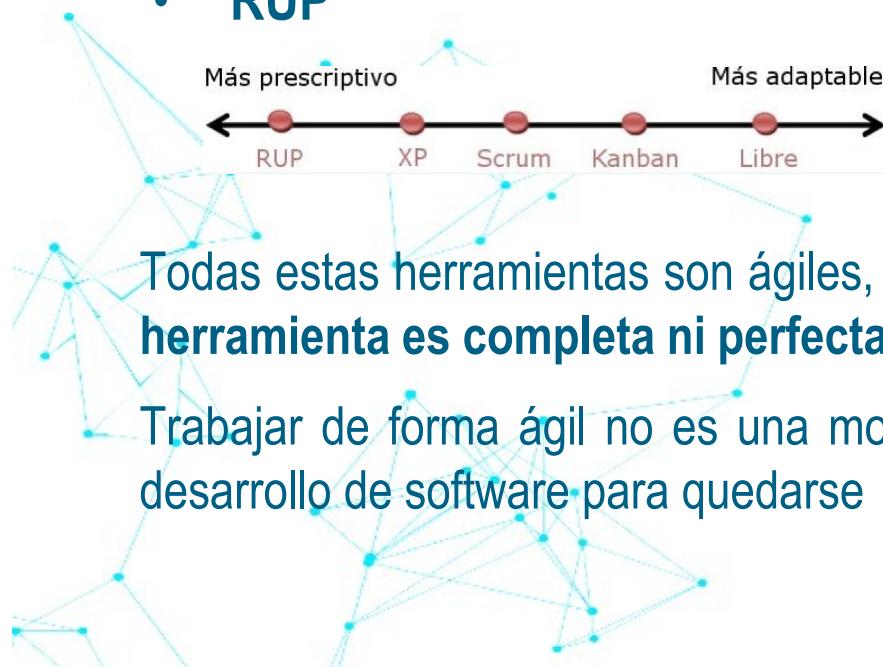
## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Nueva cultura organizativa y metodologías

### METODOLOGÍAS AGILE

Existen muchas metodologías y herramientas de moda en el mundo de la agilidad:

- **Kanban**
- **Scrum**
- **XP (eXtreme Programming)**
- **RUP**





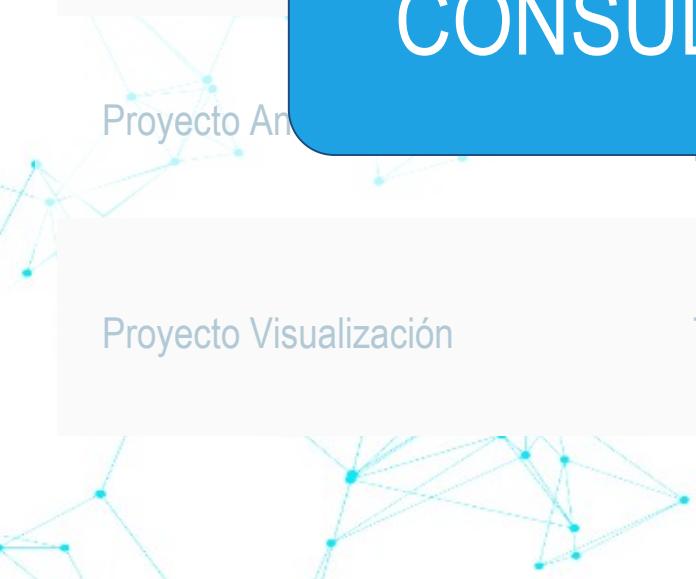
**Punto de partida para iniciar la transformación**

## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

Tipología de Proyecto	Reto a resolver	Quien lo pide
Proyecto Estratégico	Transformar la empresa en una organización data-driven	CEO, CDO, Dirección
Proyecto Arquitectura - Big Data	Garantizar la eficiencia operativa de los negocios	Unidad de Negocios
Proyecto Visualización	Tomar decisiones con información	El Director de una unidad de negocio

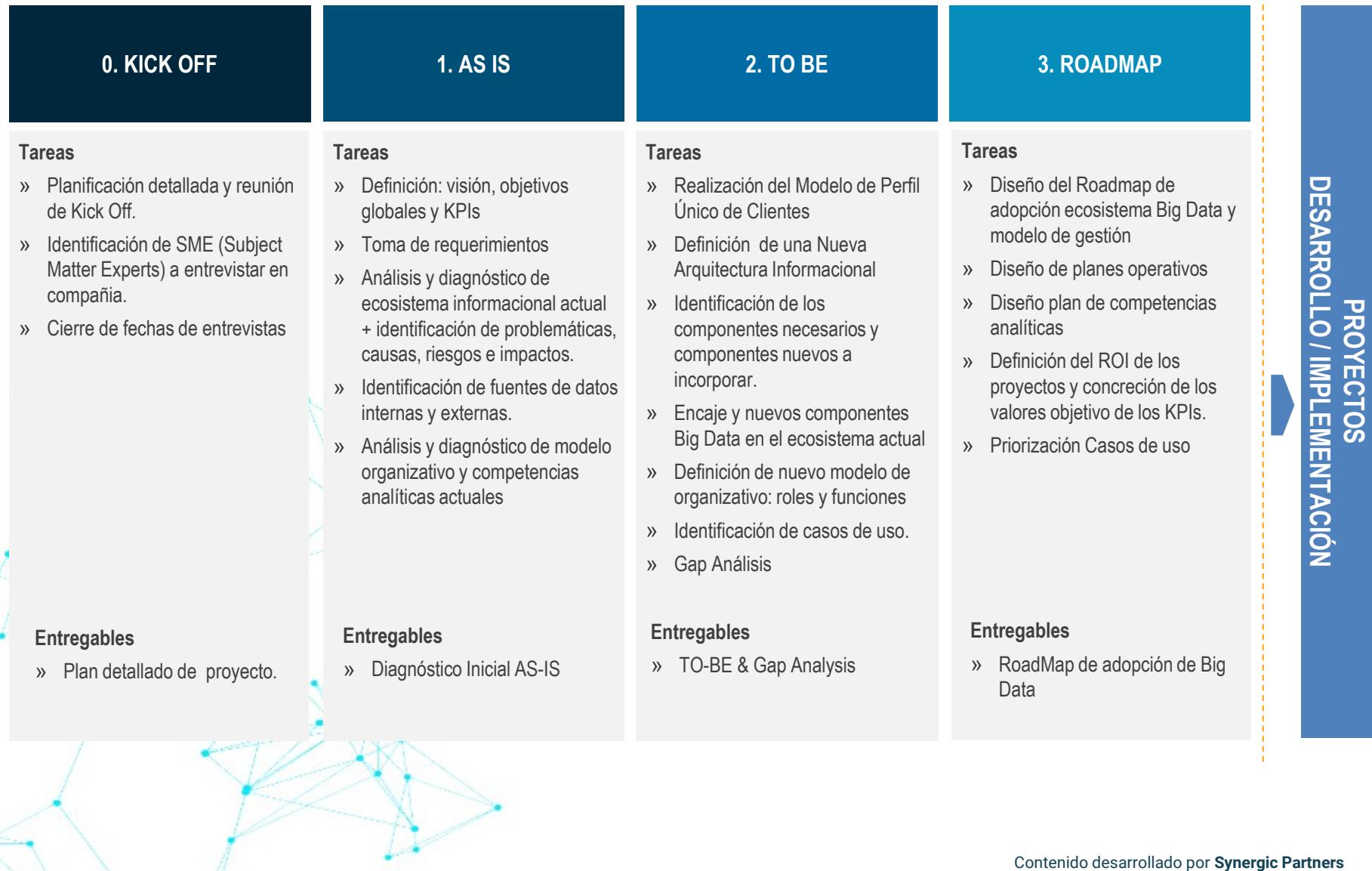
**CONSULTORÍA ESTRATÉGICA**



Content developed by **Synergic Partners**

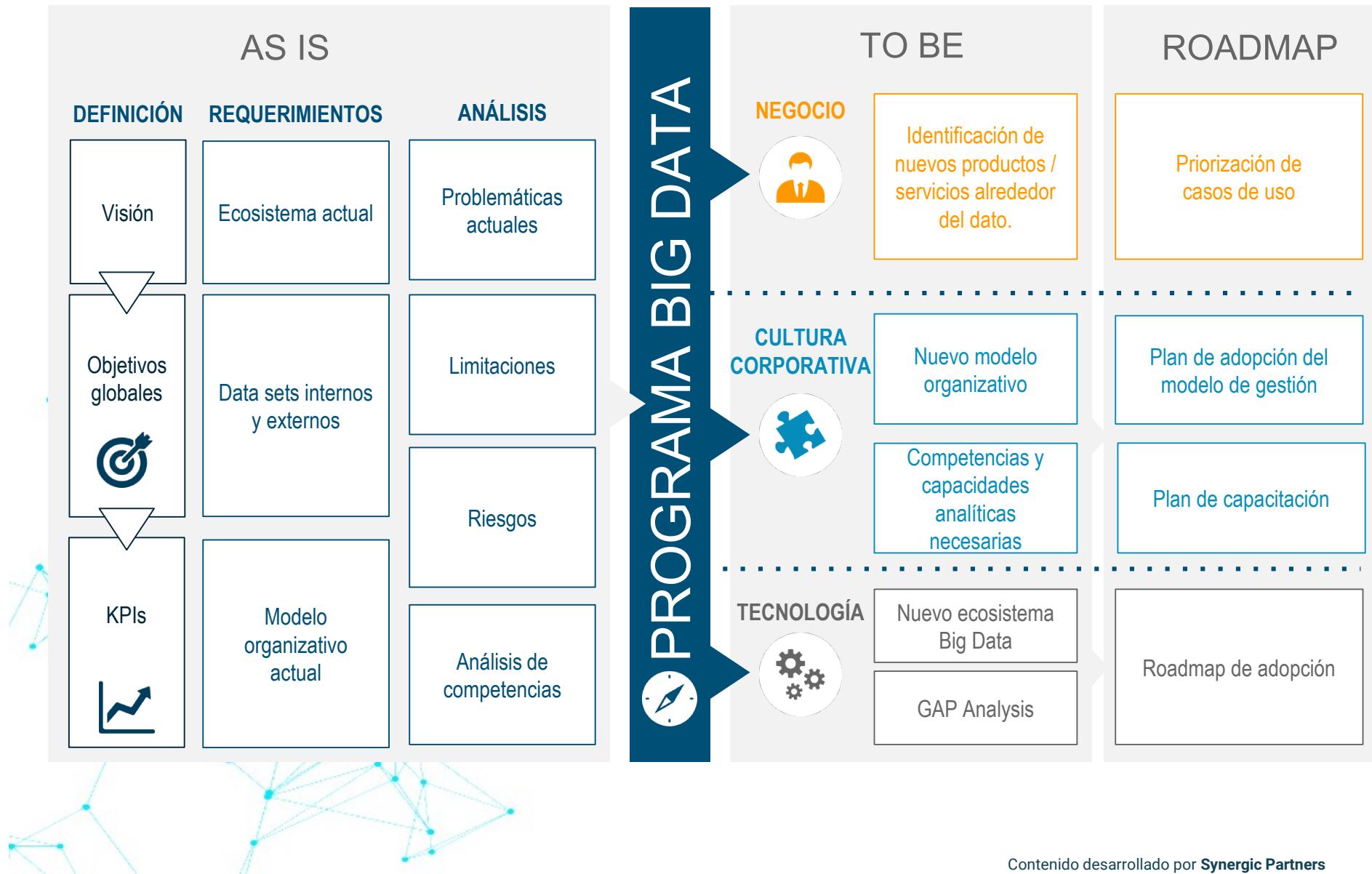
## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación



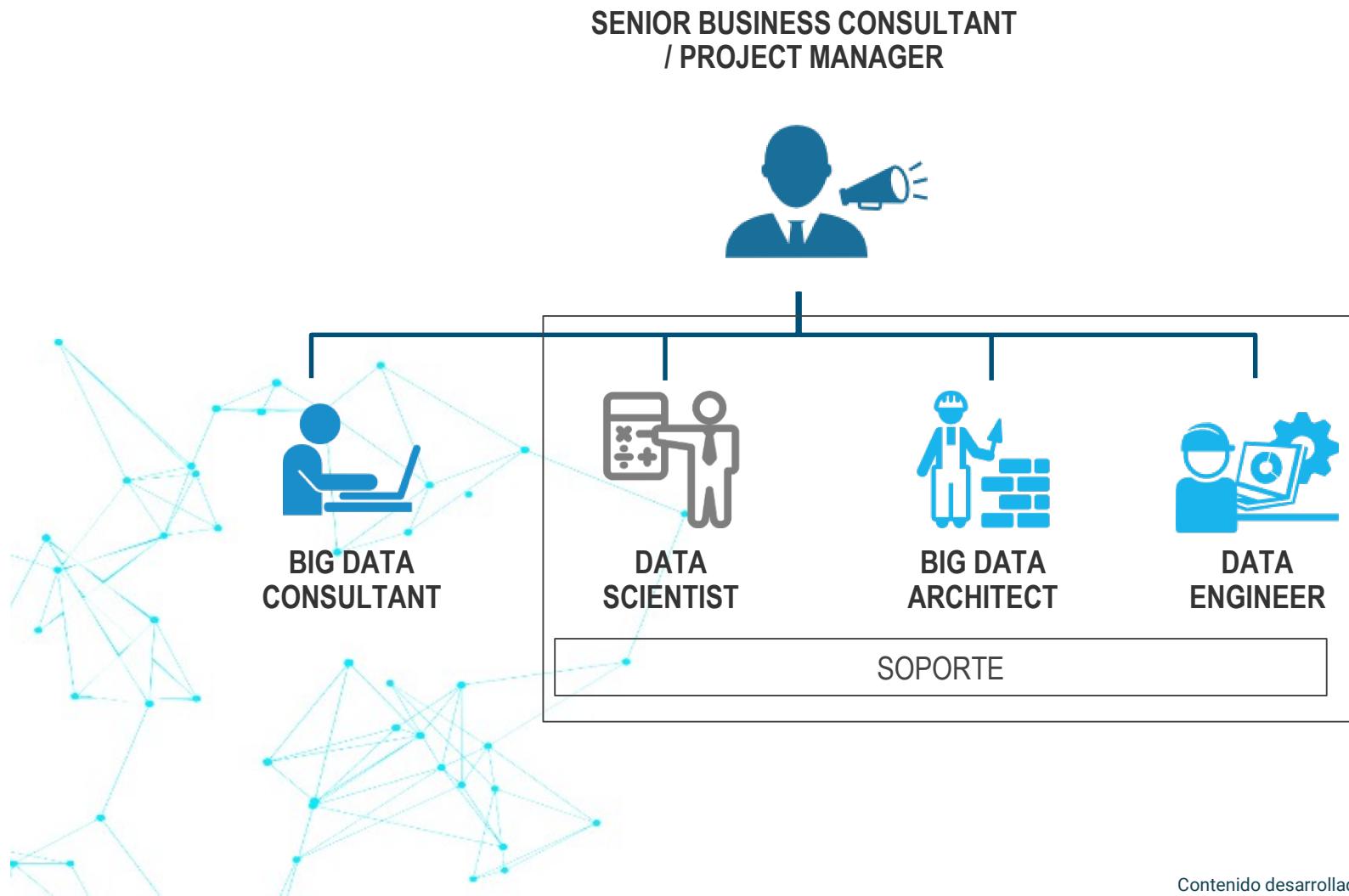
## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

### Punto de partida para iniciar la transformación

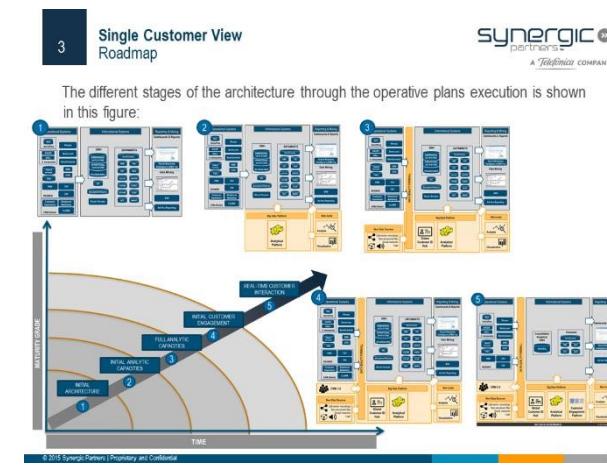
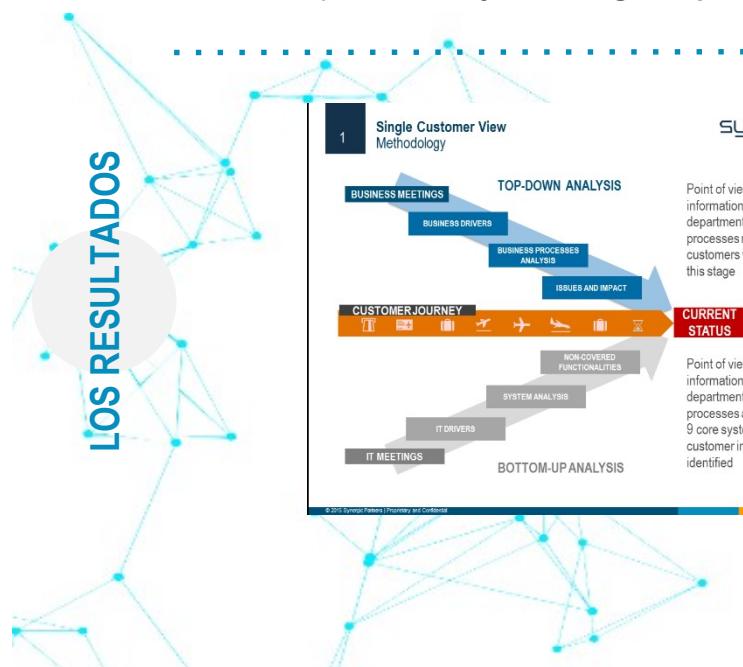
RETO

Convertirse en una **organización customer-centric** en la que todas las áreas de la organización tenga una única visión del cliente para ofrecerle el mejor servicio y una **propuesta de valor personalizada**.

LA SOLUCIÓN

Proyecto de Assessment estratégico para Iberia para **detectar todas las interacciones y datos que la compañía mantiene con el cliente** analizando la situación inicial (**AS IS**), diseñando el escenario objetivo (**TO BE**) y la hoja de ruta para alcanzar el reto propuesto (**Roadmap**).

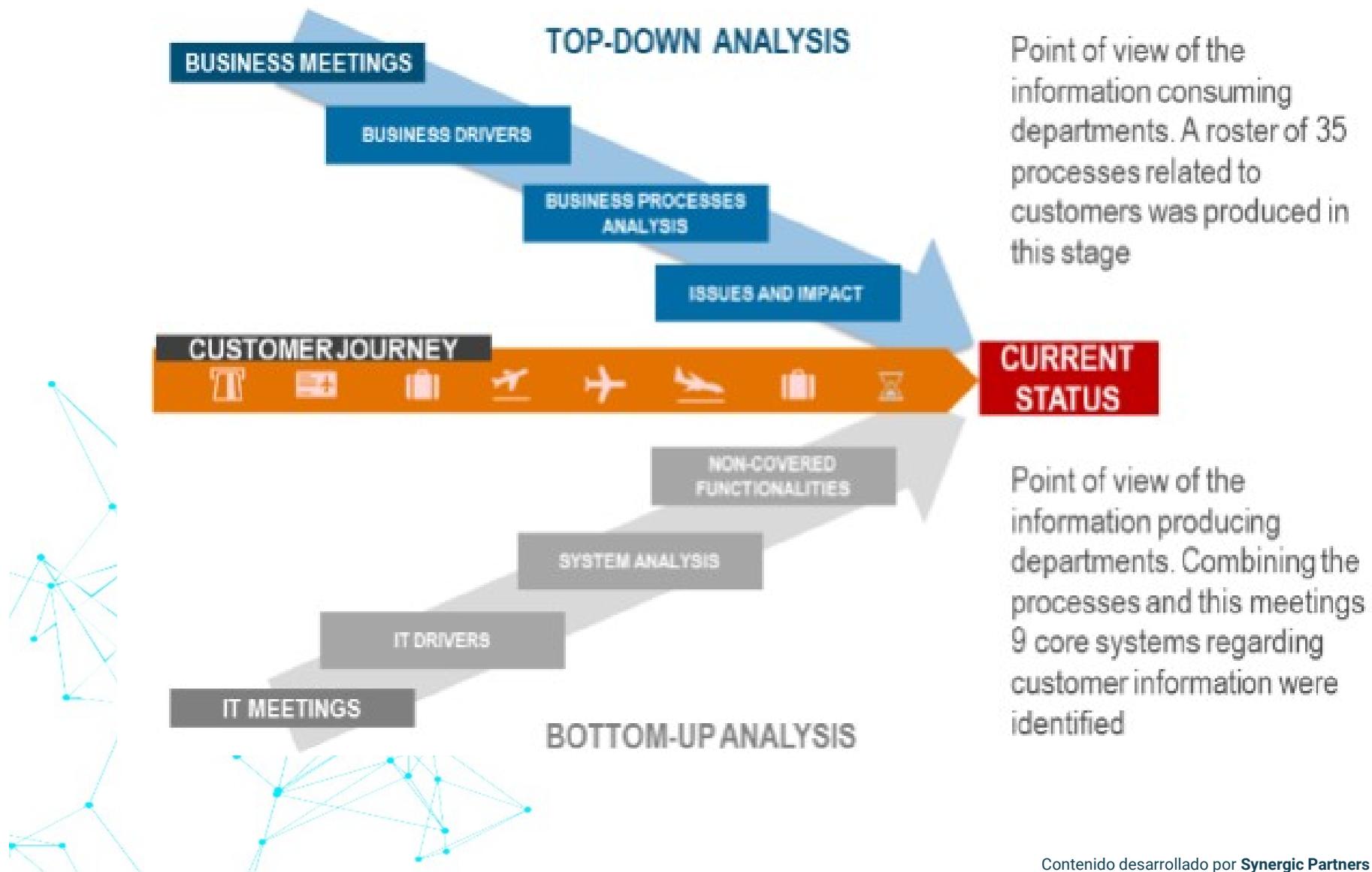
- Construcción del **Customer Journey** de Iberia analizando los procesos e información de negocio que desencadena cada punto de contacto con el cliente (**Análisis Top-Down**) y los sistemas de información y datos recogidos que intervienen (**Análisis Bottom-up**)
- Análisis y diseño de la arquitectura **Big Data** para dar respuesta a la visión unificada de cliente.
- Descripción de los **ejes estratégicos, planes operativos y fases de ejecución** para llevar a cabo el reto.



Contenido desarrollado por **Synergic Partners**

## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

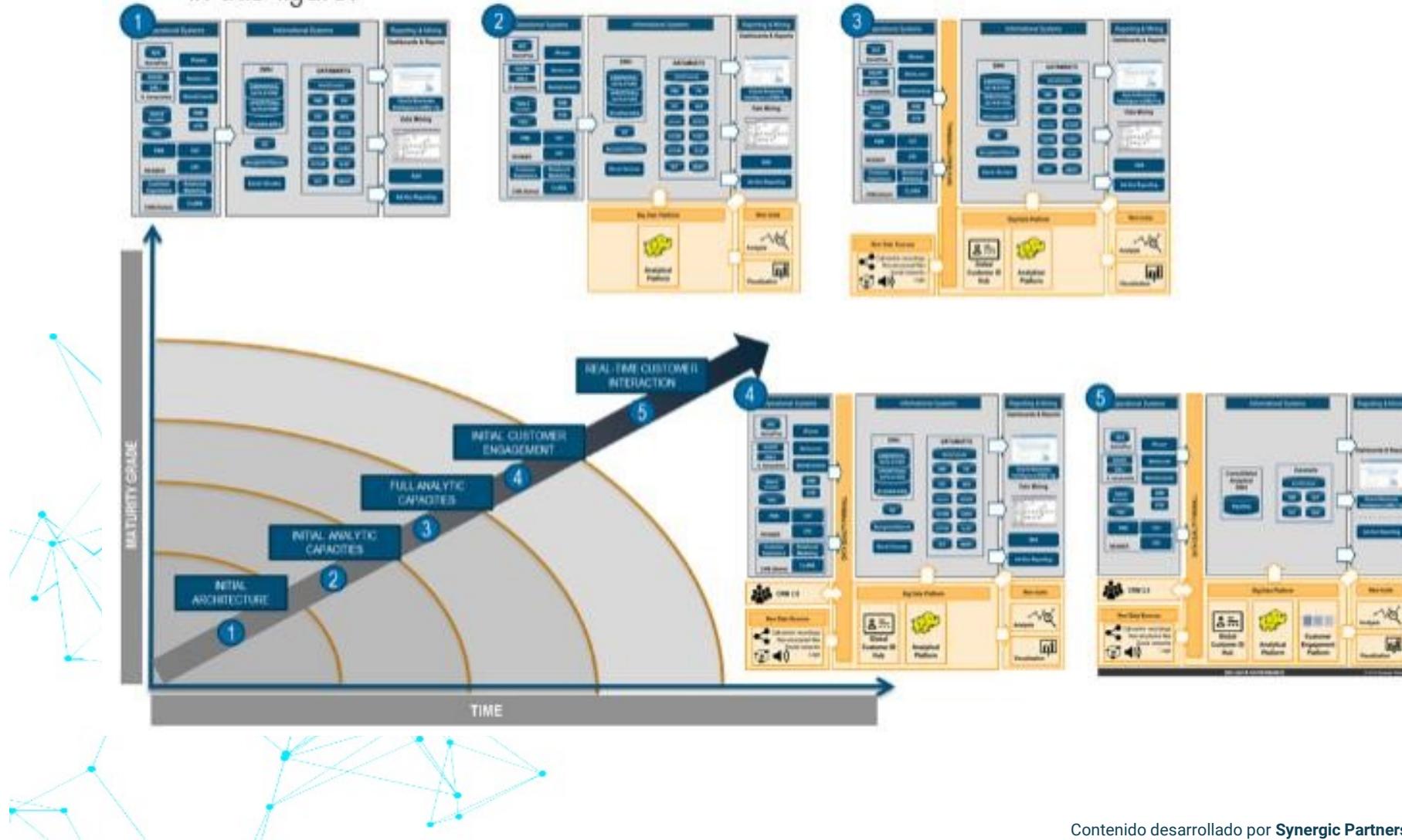
Punto de partida para iniciar la transformación



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

The different stages of the architecture through the operative plans execution is shown in this figure:



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

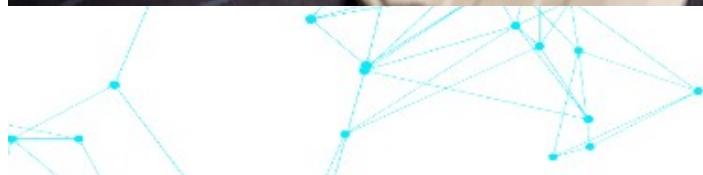
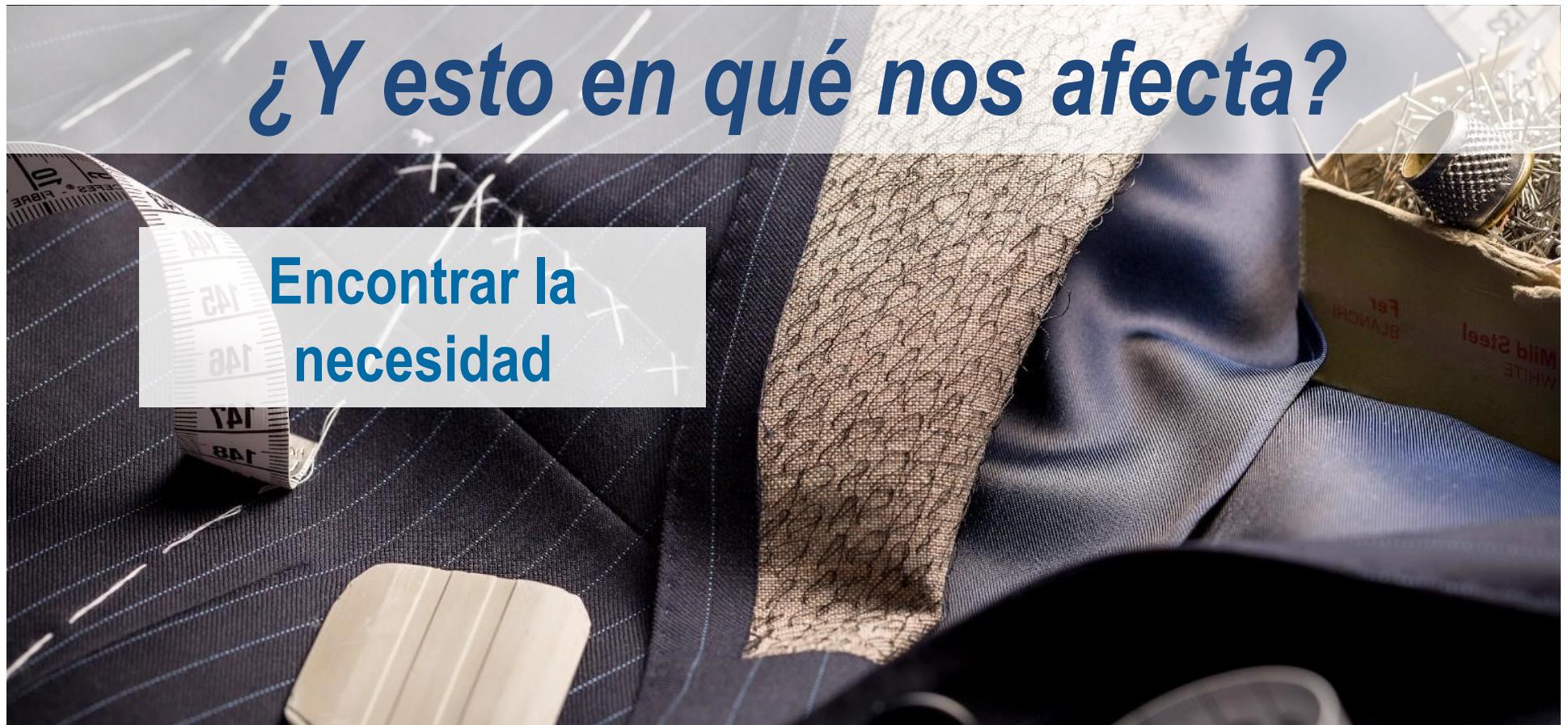
Punto de partida para iniciar la transformación



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

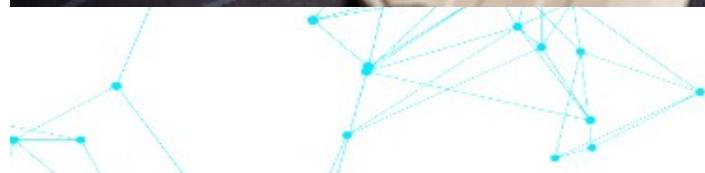
### OBJETIVO DE UNA EMPRESA



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

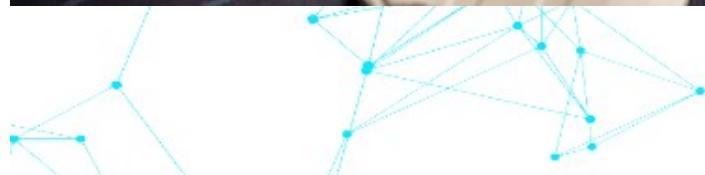
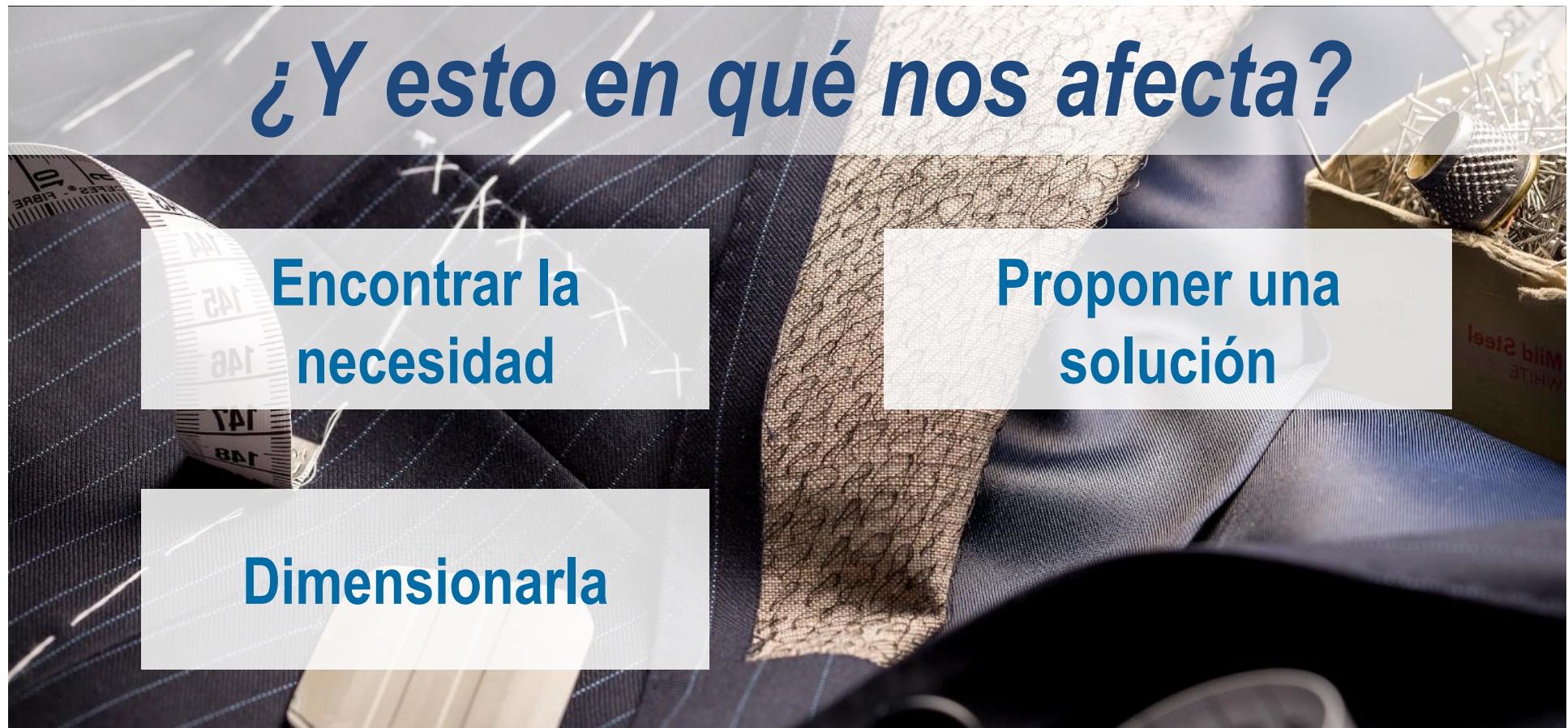
### OBJETIVO DE UNA EMPRESA



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

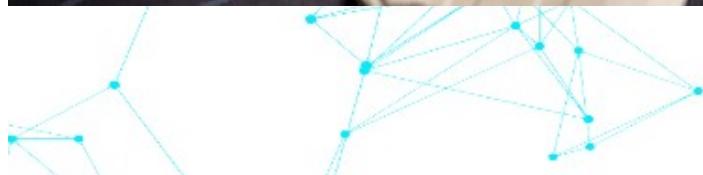
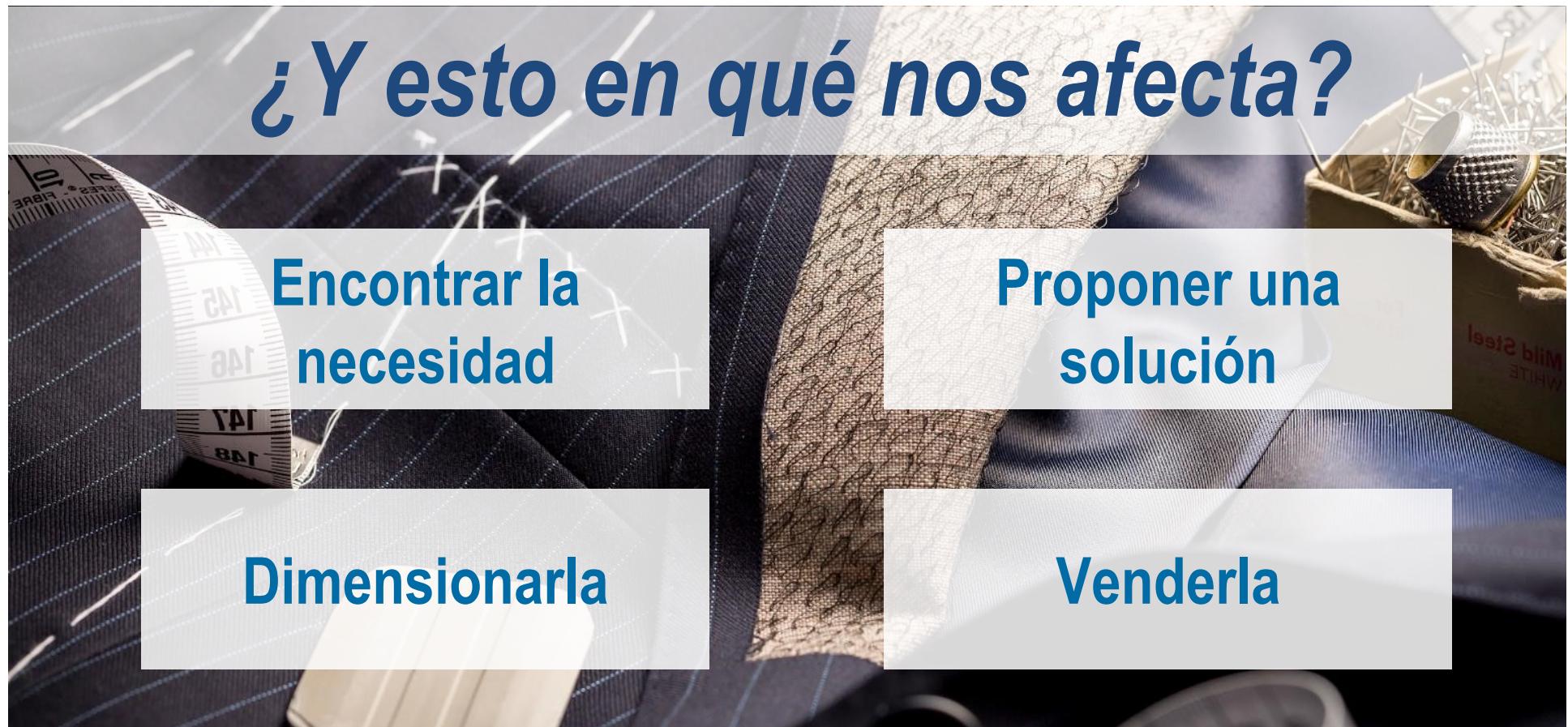
### OBJETIVO DE UNA EMPRESA



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

### OBJETIVO DE UNA EMPRESA



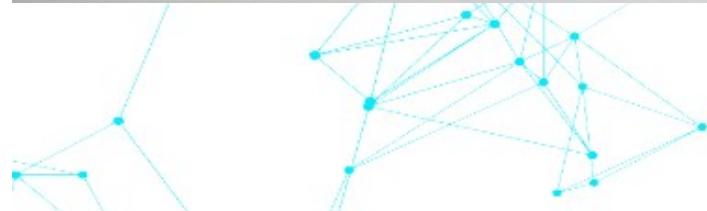
## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

### Tipos de clientes: EL TRANSFORMADOR



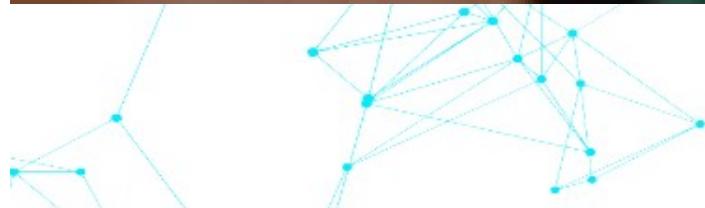
Yo quiero transformar mi empresa. y  
utilizar los datos para cambiar incluso  
mi modelo de negocio



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

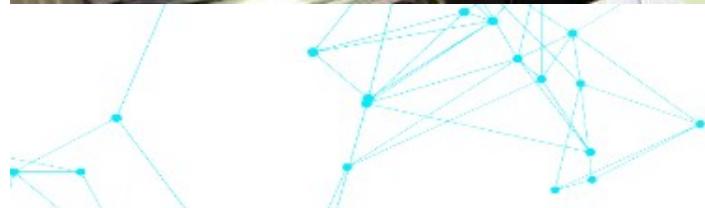
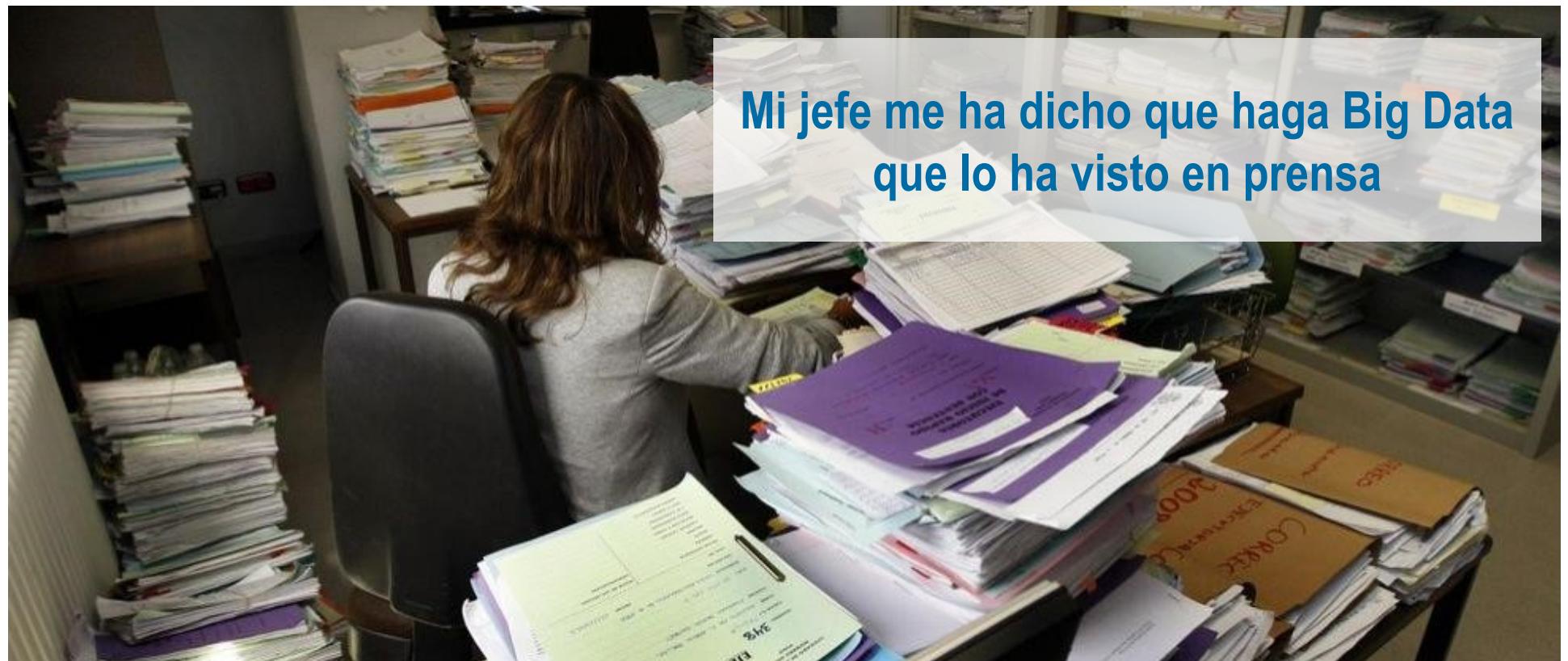
### Tipos de clientes: EL PRAGMÁTICO



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

### Tipos de clientes: EL CONFUNDIDO



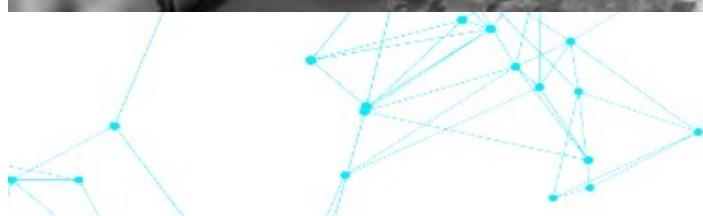
## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

### Tipos de clientes: EL OPTIMISTA



Quiero Big Data en mi negocio



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

# PROCESO HASTA PROYECTO TÉCNICO



Consultoría: Plan de transformación



Consultoría: Use Case Discovery



Venta



Implementación









KICK-OFF



Fin de proyecto

## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

### TRES MOMENTOS CLAVE

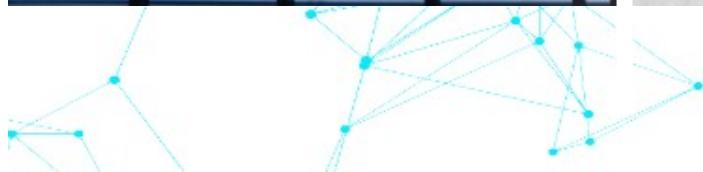
Kickoff



Presentación Sprint



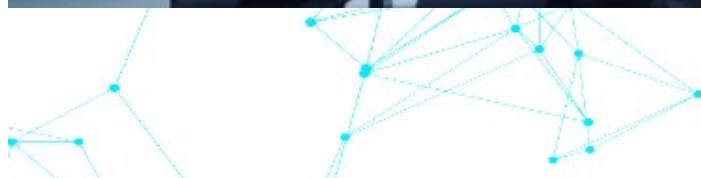
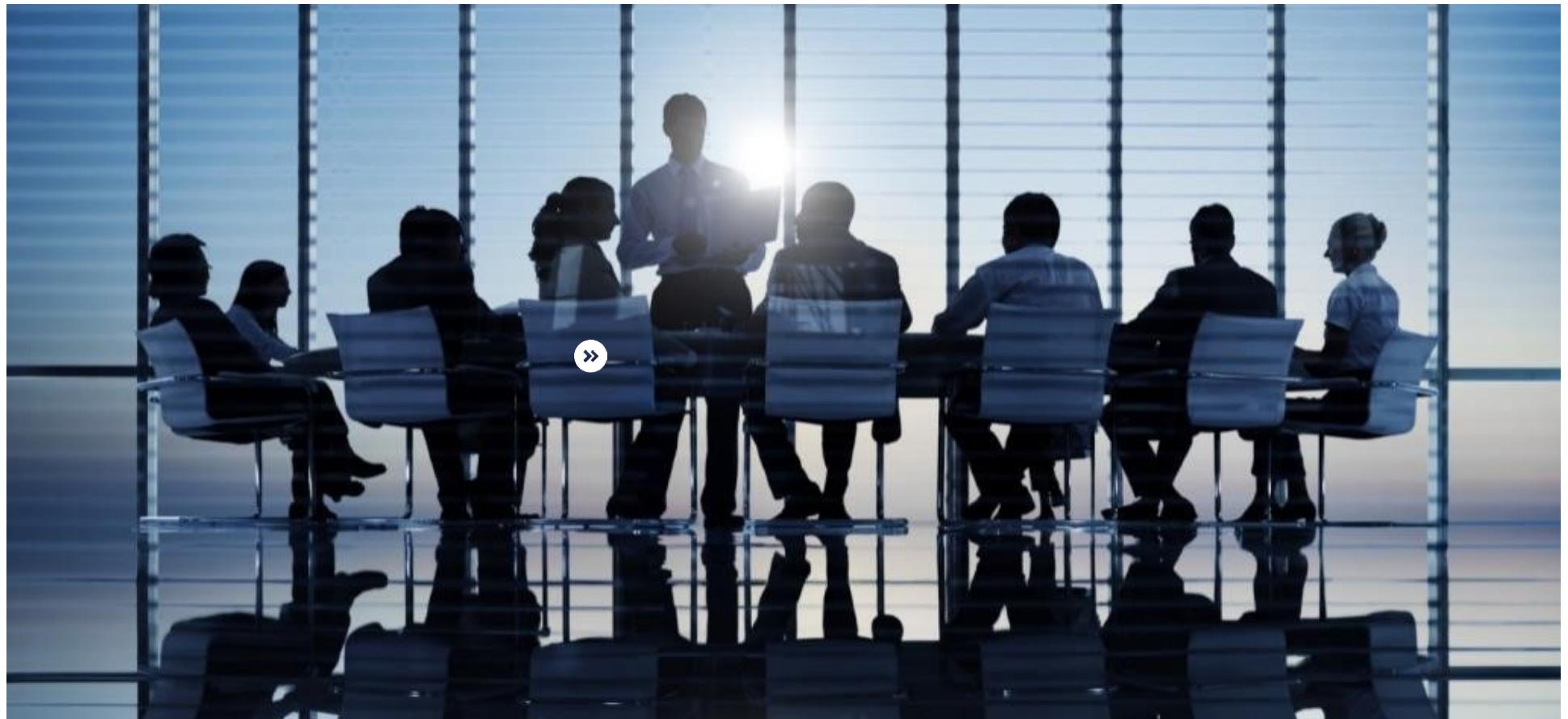
Presentación resultados



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

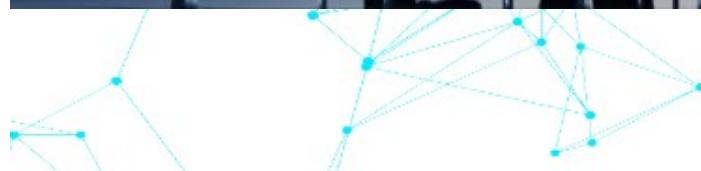
### KICK-OFF CON EL CLIENTE



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

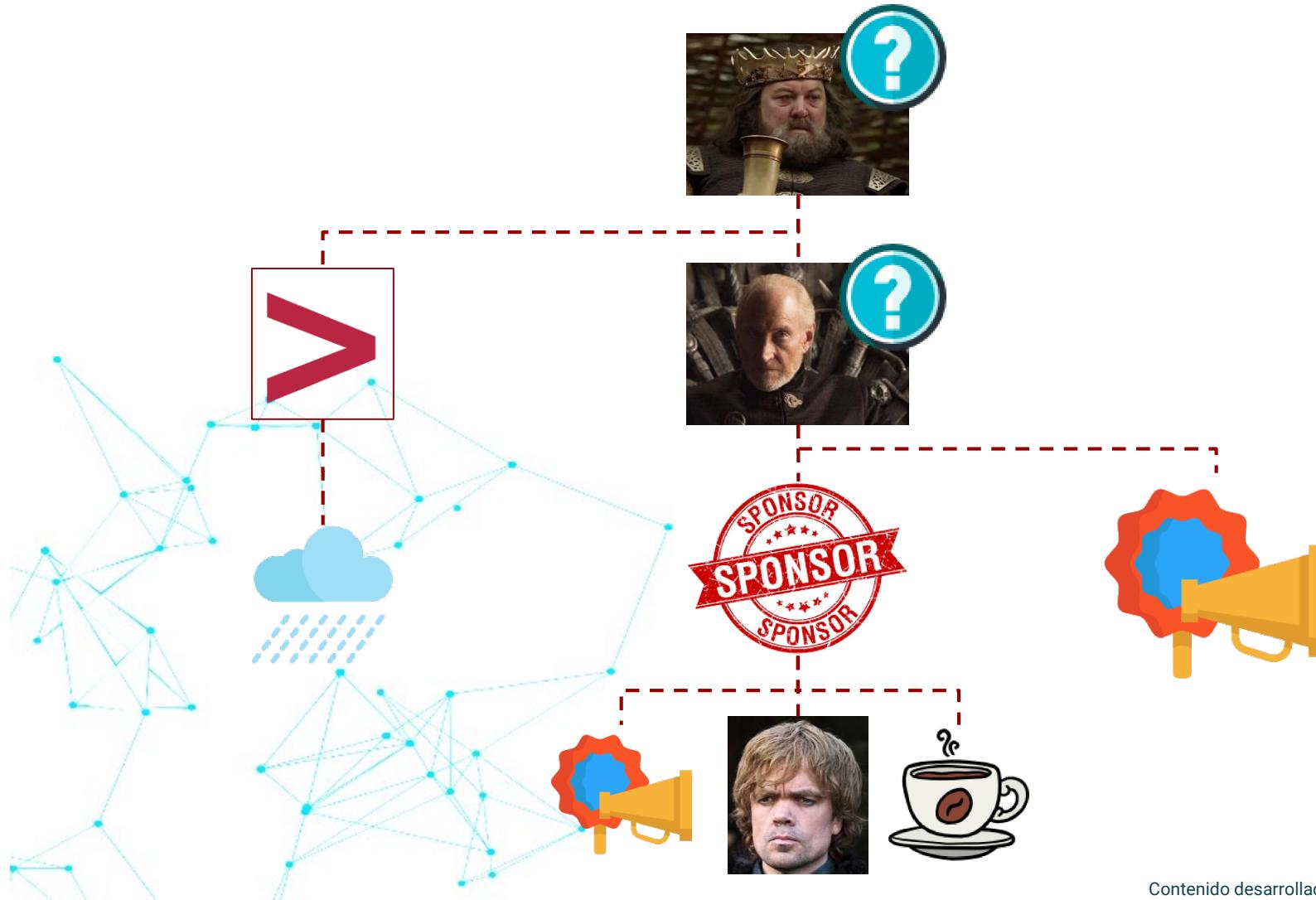
### KICK-OFF CON EL CLIENTE



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

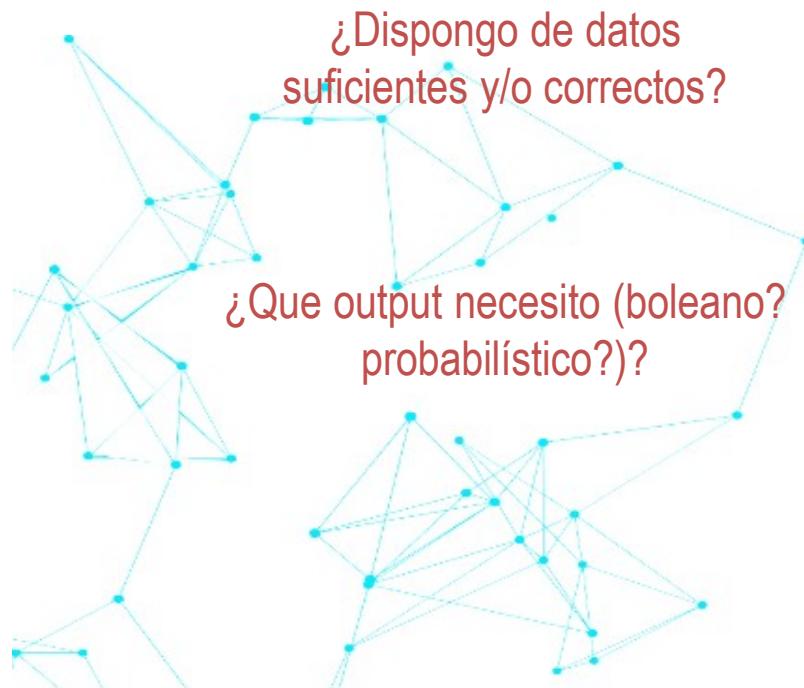
## POST-KICKOFF (COMPOSICIÓN DE LUGAR)



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

### POST-KICKOFF (PREGUNTAS A REALIZAR)



¿Qué espera el cliente?

¿Mi interlocutor habla mi idioma?

¿De cuánto tiempo dispongo?

¿Competo contra algo/alguien?

¿Cómo se va a cuantificar el éxito del proyecto? ¿Técnicamente o desde el prisma de negocio?



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

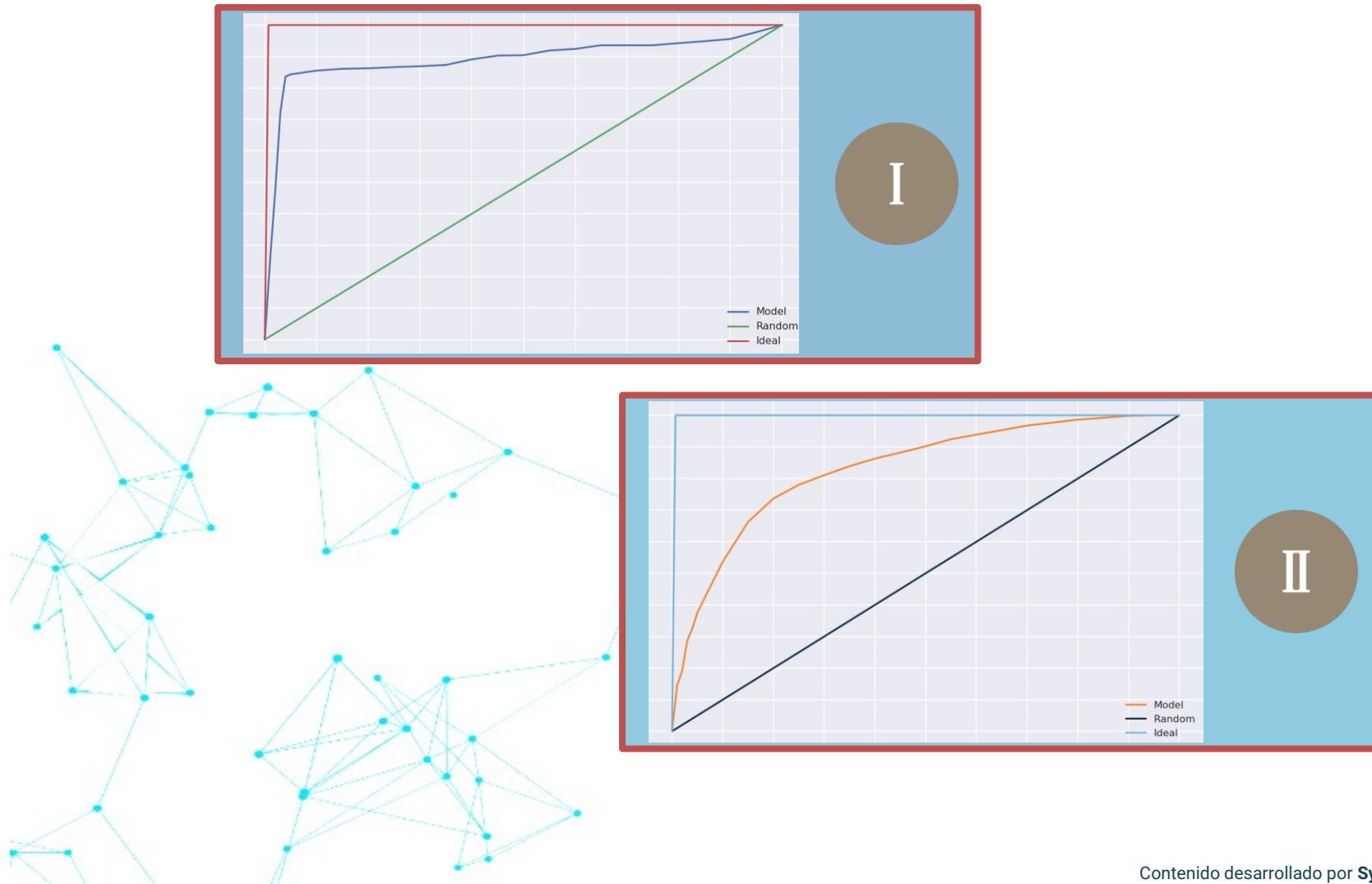
### PRESENTACIÓN RESULTADOS SPRINT



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

# PRESENTACIÓN RESULTADOS SPRINT



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

# PRESENTACIÓN RESULTADOS PROYECTO

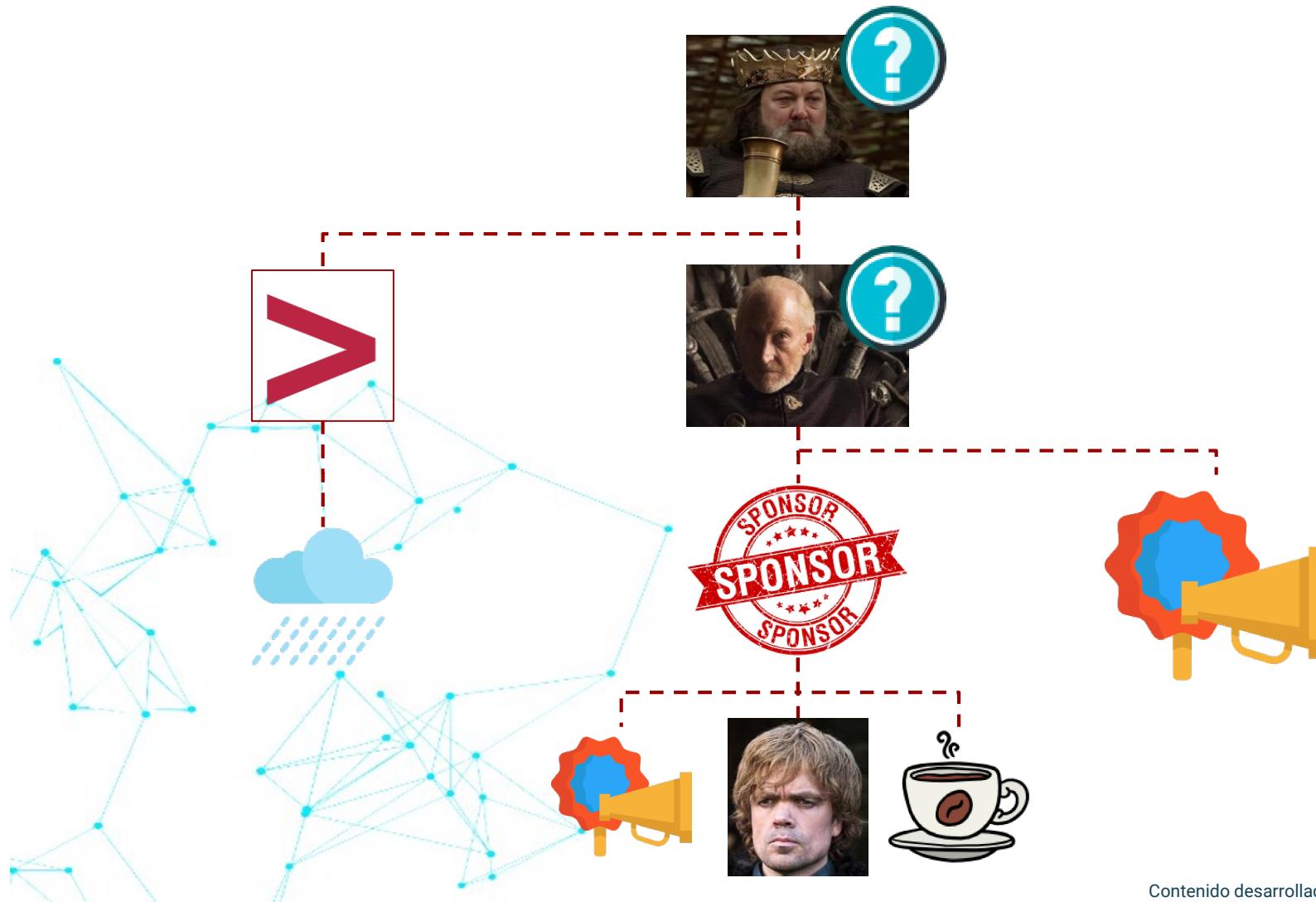




## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

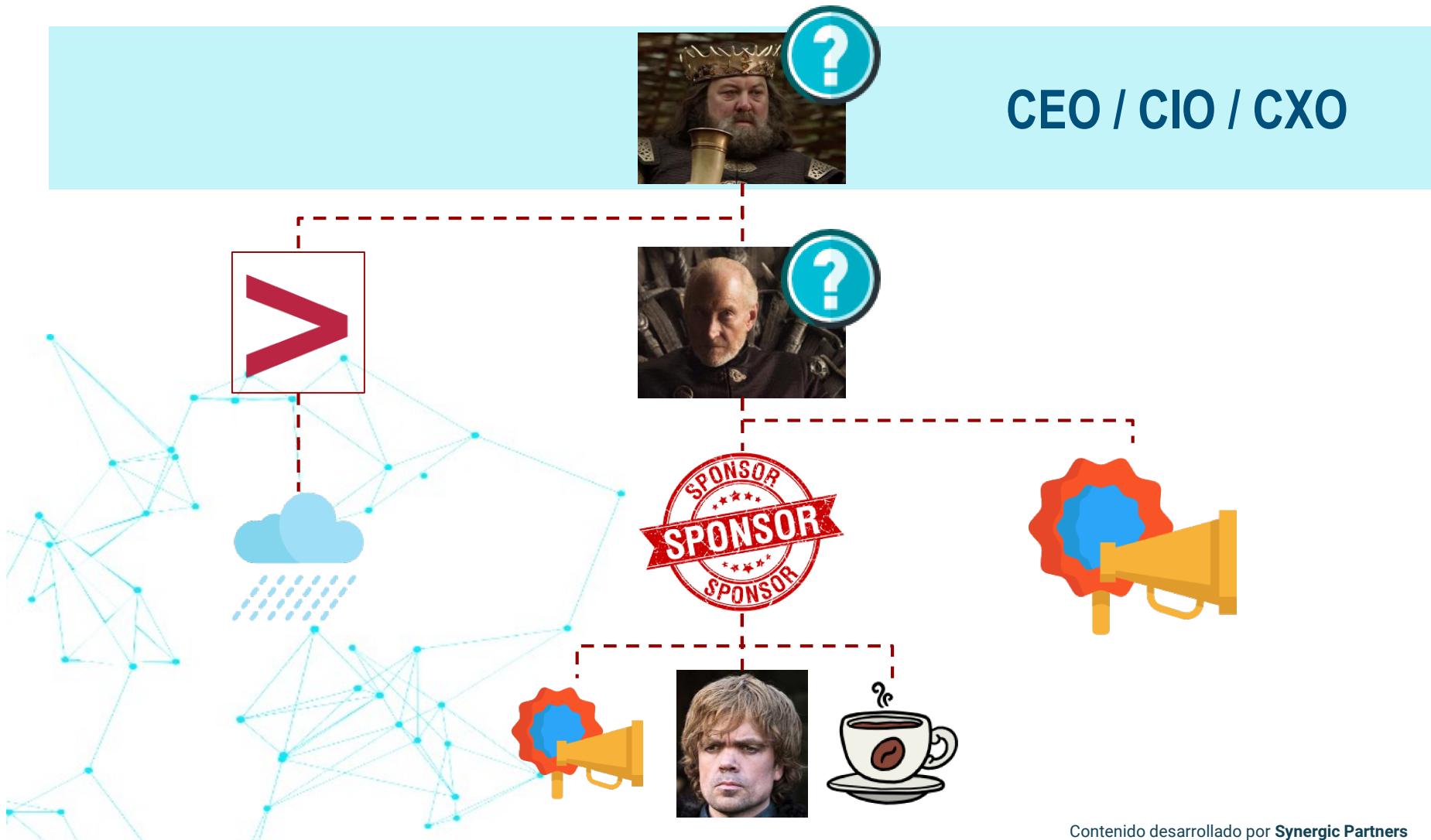
## POST-KICKOFF (COMPOSICIÓN DE LUGAR)



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

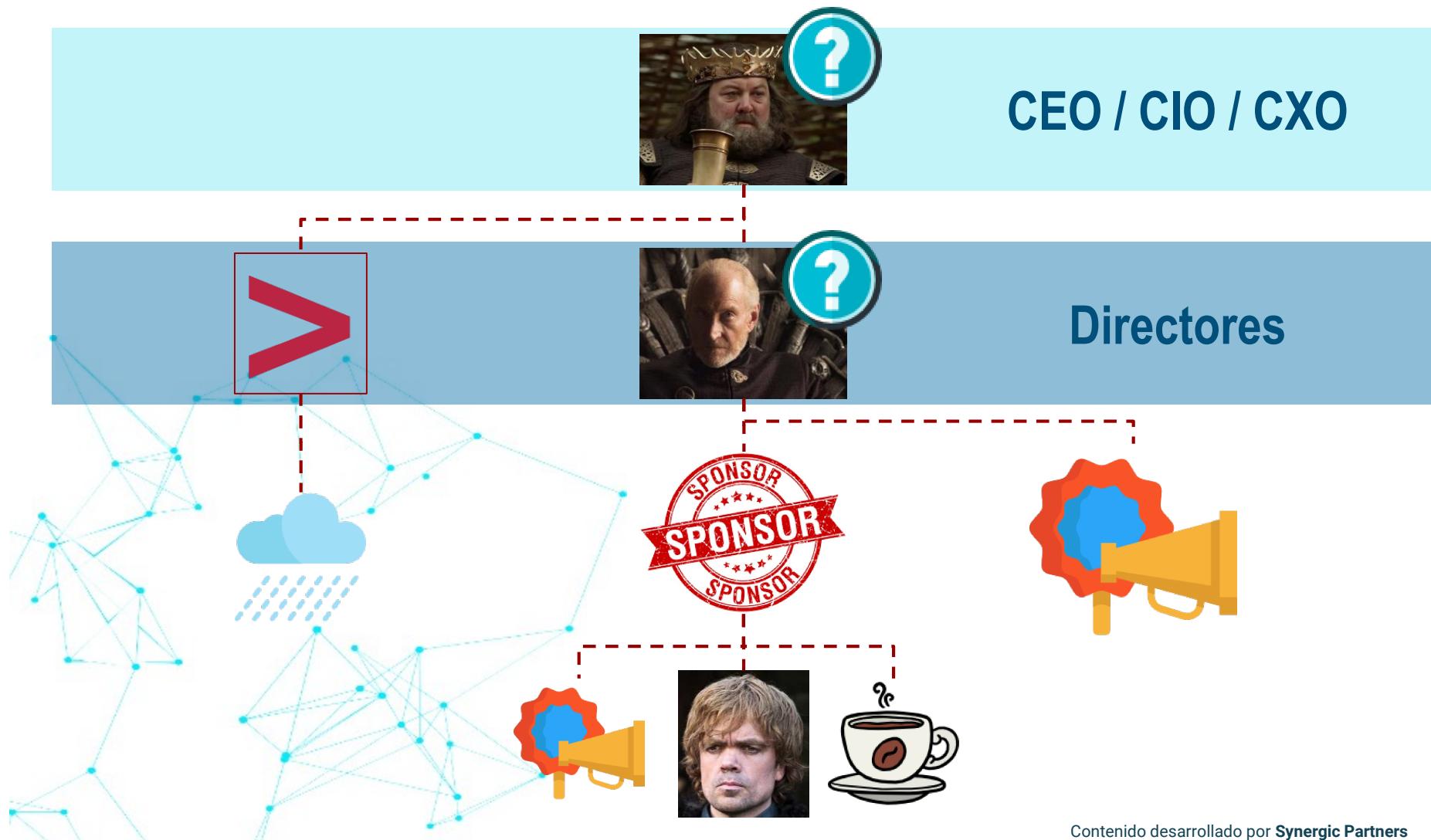
### POST-KICKOFF (COMPOSICIÓN DE LUGAR)



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

### POST-KICKOFF (COMPOSICIÓN DE LUGAR)



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

### POST-KICKOFF (COMPOSICIÓN DE LUGAR)



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

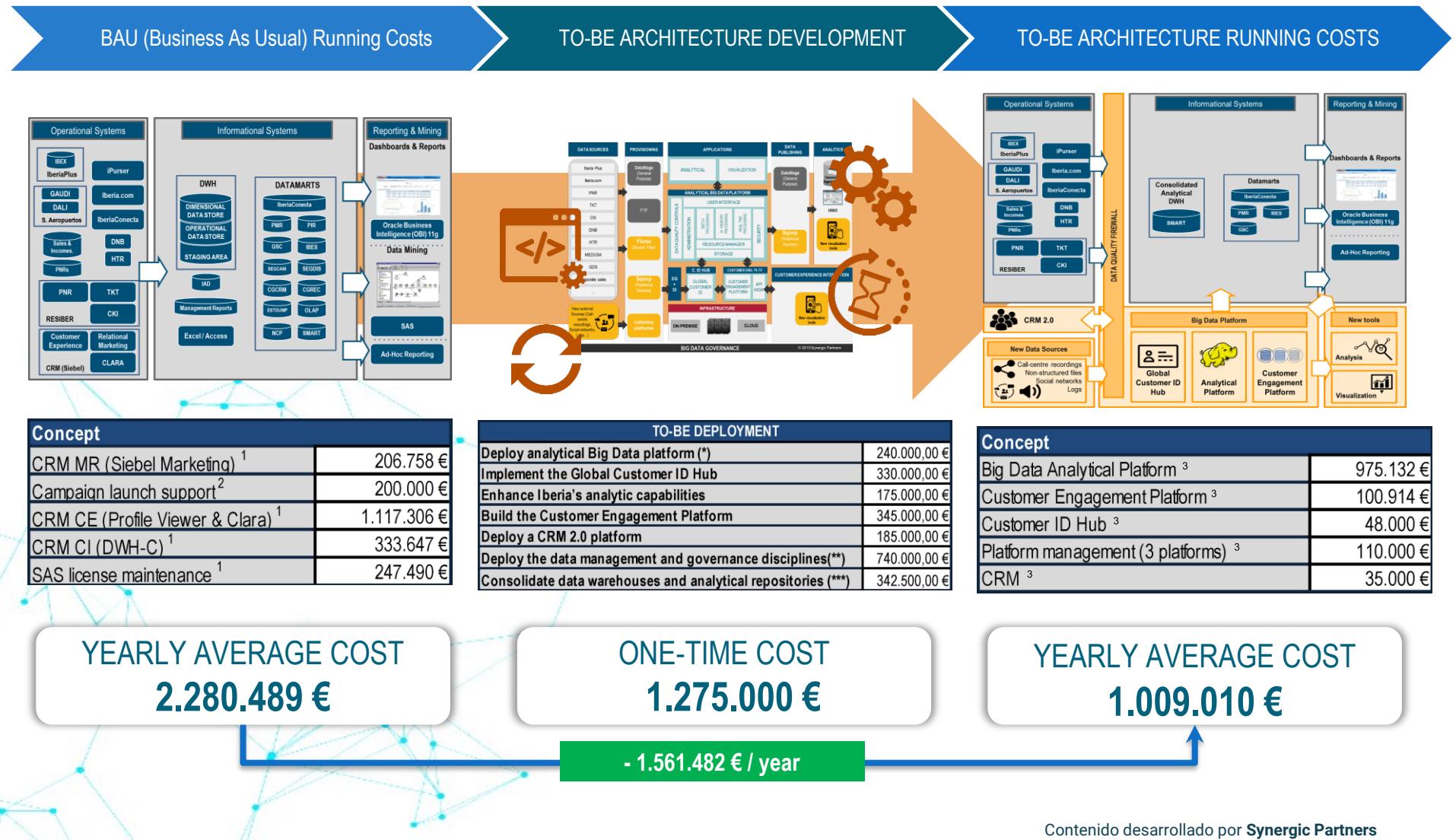
### POST-KICKOFF (COMPOSICIÓN DE LUGAR)



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

# QUÉ ESPERA VER UN CEO



## 2. COMPAÑÍAS DATA DRIVEN

Punto de partida para iniciar la transformación

# QUÉ NO ESPERA VER UN CEO

