

CASOS D'ÚS DE *BIG DATA*

Ara que ja es té una visió global i completa de com funciona i de per quines peces està format un disseny *big data*, podem representar una sèrie de casos d'ús reals que s'apliquen avui dia en el nostre entorn més pròxim:

Visió 360º de la clientela

Actualment, qualsevol empresa proveïdora de serveis ha de tenir la informació més detallada possible sobre la seva clientela. La informació s'origina en múltiples fonts, des de dades proporcionades pel mateix client o clienta, passant per l'ús i la geolocalització que realitza la persona usuària des del seu dispositiu mòbil, navegació web, converses telefòniques i intercanvi de correus electrònics amb la companyia, fins a l'encreuament amb la tendència de mercat per agrupar-lo al costat d'altres usuaris i usuàries afins, així com el contingut publicat en xarxes socials.

Tota aquesta informació permet a les companyies emprar models analítics i d'aprenentatge automàtic per poder personalitzar la interacció amb la clientela. D'aquesta manera, la companyia pot suggerir una nova estratègia d'estalvi al client o clienta, productes que li poden interessar, descomptes que pot aplicar a la seva factura o identificar aquelles persones amb més risc de causar baixa de l'empresa.

Prevenició de frau

Els sistemes de prevenició i detecció de frau amb *big data* són molt utilitzats pels bancs per alertar els seus clients i clientes de què les seves targetes estan essent utilitzades de manera fraudulenta, podent bloquejar-les de manera automàtica si es tracta d'un atac clar. Això és senzill de detectar: l'alarma s'activa quan es duen a terme diversos pagaments en diferents ubicacions en un curt període de temps o quan s'ha realitzat una compra en una ubicació molt llunyana al domicili de la persona, sense indicis que hagi realitzat cap viatge en la data indicada.

En els últims anys, aquests sistemes s'han tornat més sofisticats i han inclòs moltes millores per prevenir aquest tipus d'incidents. Per exemple, es pot associar un factor de risc a cadascuna de les compres realitzades a través de la targeta bancària, de manera que es puguin detectar possibles compres fraudulentes que se surtin del patró d'ús del client o clienta. A més d'això, els models de predicció van aprenent a mesura que succeeixen casos nous, amb la finalitat de prevenir diferents escenaris de frau. D'aquesta manera, per exemple, es poden ubicar codis postals o zones on l'índex de criminalitat és més alt.

Optimització de preus

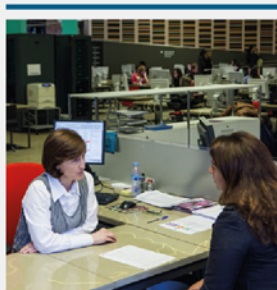
Els negocis B2C (*business-to-consumer* o negoci a consumidor) o B2B (*business-to-business* o negoci a negoci) utilitzen tecnologies i analítiques *big data* per optimitzar el preu dels seus productes. Per a qualsevol companyia, l'objectiu és establir un preu als seus productes o serveis de manera que puguin maximitzar els beneficis aconseguits. Si el preu és massa alt, vendran menys i generaran pitjors beneficis. En cas contrari, si el preu és massa baix, el negoci no serà rendible.

En funció de l'històric de preus, transaccions i la resta de condicions del mercat, aquestes companyies són capaces ara d'establir un preu automàtic en funció de diverses estratègies. Les solucions *big data* poden, a més, segmentar la clientela i oferir diferents alternatives al servei ofert tenint en compte les necessitats de cada persona, posició geogràfica, grups d'edat, estatus social, etcètera.

Motors de recomanació

És un dels casos d'ús més populars, aplicat per totes les plataformes de reproducció de contingut *streaming*. Utilitzant l'historial de pel·lícules, sèries o cançons reproduïdes amb anterioritat, el sistema és capaç de recomanar contingut afí. Aquests algorismes també són utilitzats per pàgines de venda *online*, per recomanar productes semblants o del gust de la persona usuària, o per motors de cerca per oferir la publicitat més adequada a cada perfil.

Descobreix tot el que Barcelona Activa pot fer per a tu



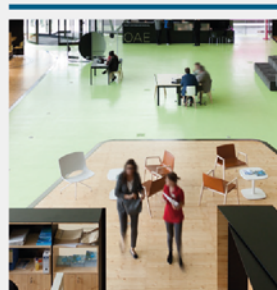
Acompanyament durant tot el procés de recerca de feina

barcelonactiva.cat/treball



Suport per posar en marxa la teva idea de negoci

barcelonactiva.cat/emprenedoria



Serveis a les empreses i iniciatives socioempresarials

barcelonactiva.cat/empreses

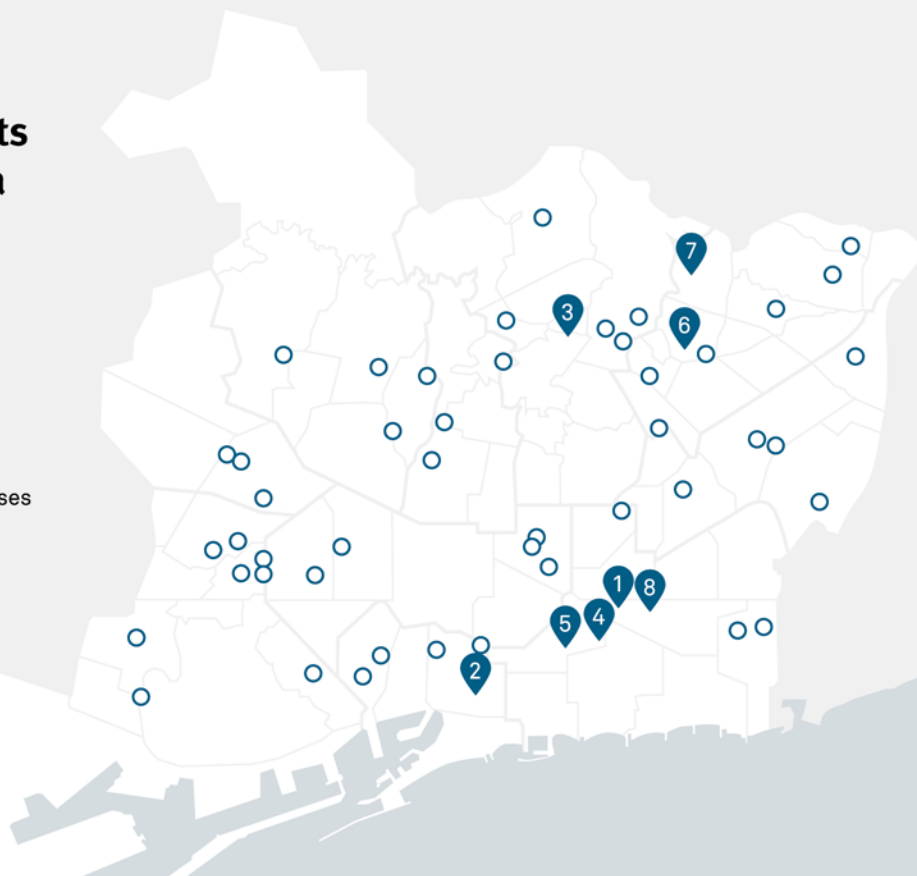


Formació tecnològica i gratuïta per a la ciutadania

barcelonactiva.cat/cibernarium

Xarxa d'equipaments de Barcelona Activa

- 1 Seu Central Barcelona Activa
Porta 22
Centre per a la Iniciativa
Emprenedora Glòries
Incubadora Glòries
- 2 Convent de Sant Agustí
- 3 Ca n'Andalet
- 4 Oficina d'Atenció a les Empreses
Cibernàrium
Incubadora MediaTIC
- 5 Incubadora Almogàvers
- 6 Parc Tecnològic
- 7 Nou Barris Activa
- 8 innoBA
- Punts d'atenció a la ciutat



© Barcelona Activa
Darrera actualització 2020

Cofinançat per:



UNIÓ EUROPEA
Fons Europeu de Desenvolupament Regional

Segueix-nos a les xarxes socials:



barcelonactiva.cat/cibernarium



[barcelonactiva](https://www.facebook.com/barcelonactiva)



[barcelonactiva](https://twitter.com/barcelonactiva)



[company/barcelona-activa](https://www.linkedin.com/company/barcelona-activa)