

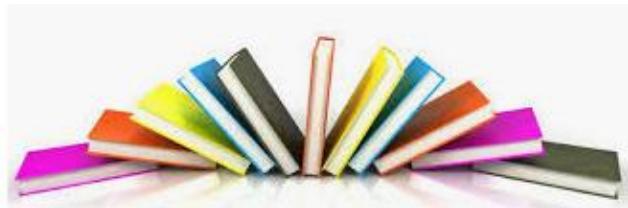
Estrategia y Gestión Empresarial basada en datos

Profesor de la asignatura: Gerardo Herranz

Sesión 1: Importancia de los datos en la gestión empresarial

Temario

- ▶ Tema 1. La función empresarial y el valor de los datos
- ▶ Tema 2. Inteligencia de negocios: contenido y alcance
- ▶ Tema 3. El papel de los sistemas de información en la inteligencia de negocio
- ▶ Tema 4. Aspectos éticos y regulatorios en materia de seguridad y de privacidad
- ▶ Tema 5. Datawarehouse o almacén de datos
- ▶ Tema 6. La Dirección estratégica
- ▶ Tema 7. Nuevos perfiles profesionales en las corporaciones data driven
- ▶ Tema 8. La privacidad y el análisis masivo de datos en la práctica



Temario

Clase de hoy

- ▶ Tema 1. La función empresarial y el valor de los datos
- ▶ Tema 2. Inteligencia de negocios: contenido y alcance
- ▶ Tema 3. El papel de los sistemas de información en la inteligencia de negocio
- ▶ Tema 4. Aspectos éticos y regulatorios en materia de seguridad y de privacidad
- ▶ Tema 5. Datawarehouse o almacén de datos
- ▶ Tema 6. La Dirección estratégica
- ▶ Tema 7. Nuevos perfiles profesionales en las corporaciones data driven
- ▶ Tema 8. La privacidad y el análisis masivo de datos en la práctica



Principales conceptos:

- Concepto Inteligencia de Negocio
- Evolución: perfiles, herramientas, rol
- Requisitos y Componentes Sistema de IN
- Objetivos y Beneficios de una estrategia basada en datos
- Aspectos donde la Inteligencia de Negocio aporta valor en la gestión empresarial

Concepto de Inteligencia de Negocio

Procesos + Tecnología + Herramientas + Personas + Capacidades

Transformar datos en información



Transformar información en conocimiento



Transformar conocimiento en soporte para la
TOMA DE DECISIONES



**ACCIONABILIDAD DEL
CONOCIMIENTO**

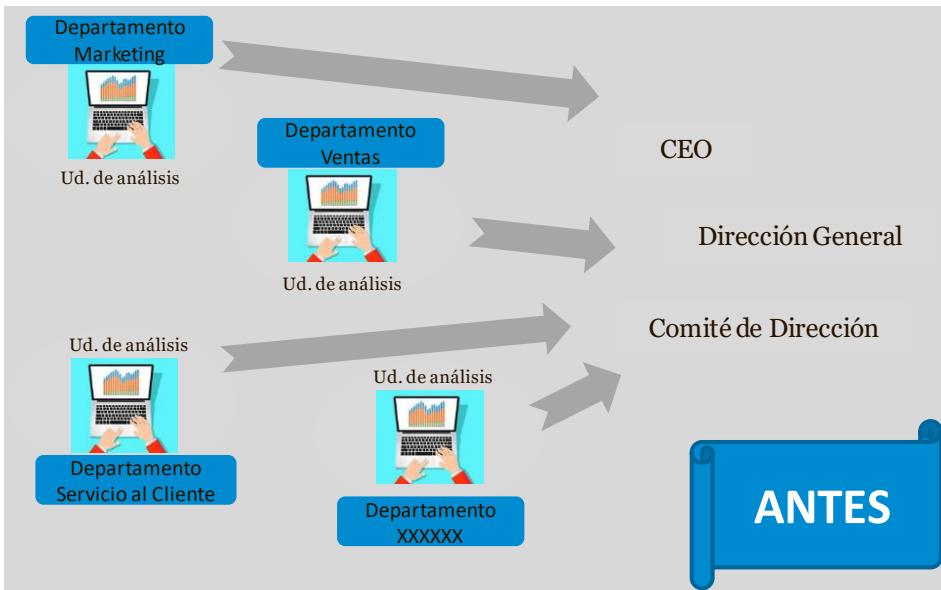
Objetivo

Evolución de la IN

Perfiles

Herramientas

Rol



Evolución de la IN

	ANTES	ACTUAL
Perfil	Analista de datos	Data Science
Conocimiento	Descentralizado	Centralizado
Metodologías	Distintas	Unificada
Proyectos	Deslocalización	Priorización
Gestión	Múltiple	Única
Comunicación	Compleja	Facilitadora
Coordinación	Difícil	Sencilla
Recursos	Duplicación	Específicos x área y especialidad

Requisitos y Componentes en una estrategia de IN

Datos

- Estructurados (bbdd relacionales)
- No Estructurados (pdf, videos, emails...)
- Open Data

Conocimientos

- Skills

Tecnología

- DTW (arquitectura relacional)
- Datamarts (arquitectura relacional)
- Data lake (asociado a big data, arquitectura plana)

Herramientas

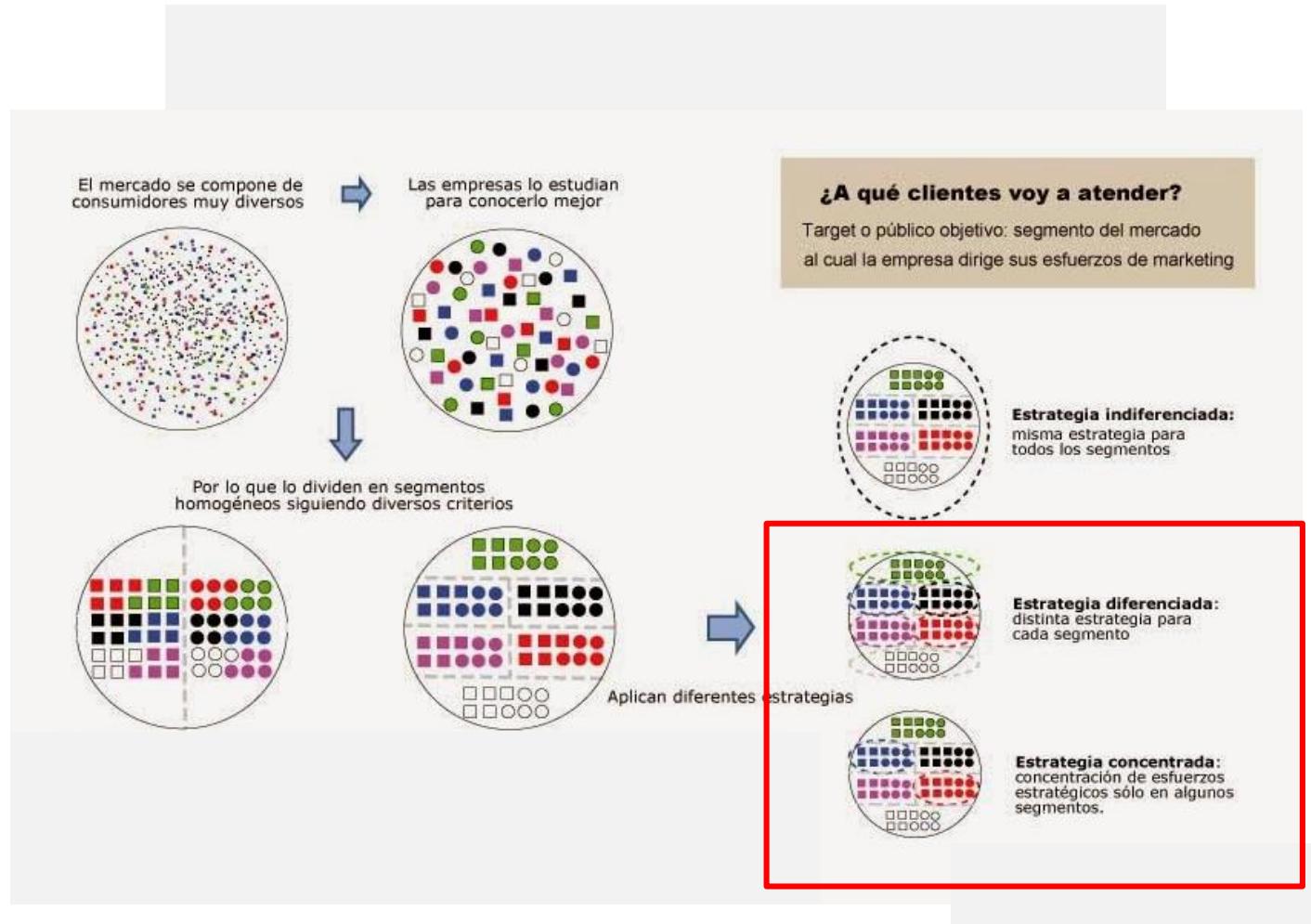
- Compra => SaaS
- Cloud Computing
- Open Source (“democratización” del análisis de datos)

Objetivos / Beneficios de la IN

Desde la óptica de gestión de Clientes...

- **El Cliente como epicentro de la estrategia de la Cía.:** objetivos y rentabilidad por cliente
- **Ventaja Competitiva:** Elemento de diferenciación
- **Maximizar Satisfacción:** adecuando la comunicación a lo demandado por ellos y a sus necesidades
- **ROI y Eficacia:** Rentabilizar los contactos con el cliente y utilizar de manera óptima los recursos disponibles (presupuesto, personas, tecnología...)
- **Tratamiento diferenciado:** Propuesta de Valor para el Cliente, en base a la estructura de costes x segmento (invertir más en aquellos clientes más rentables...), Identificando patrones de comportamiento
- **Proceso de toma de decisiones basado en criterios “objetivos”:** basadas en datos, rápida reacción según evolución de negocio (seguimiento KPI's), medición de resultados

IN en la definición de la Estrategia Empresarial



IN en el Ciclo de Vida del Cliente



Detectar desviaciones (presupuesto vs realidad) que permitan tomar decisiones correctoras:

Definición KPI's para: Seguimiento, Monitorización y Análisis evolución del negocio

Definición de Cuadros de Mando (dashboards) con principales KPI's

Medición y Aprendizaje continuado: métricas, ROI...

Monetización de los datos (ejemplos)

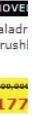
LEROY MERLIN

iAHORA ENTREGAS MÁS RÁPIDAS!
Compra online o en el 910 49 99 99 y recoge gratis en tienda en 4h o recíbelo en casa en 24h. Ver condiciones

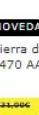
Herramientas SKIL, para cualquier tipo de trabajo



Taladra, atornilla o lija.
Disfruta de tus herramientas.

NOVEDAD	OFERTA -15%
Lijadora orbital Skil 7471 DA 200 W	125,00€ 62,89€
	
	

NOVEDAD	OFERTA -15%
Taladr. Brushl	130,00€ 177€
	
	

NOVEDAD	OFERTA -15%
Martillo Skil 1770 850W	135,00€ 102,85€
	
	

NOVEDAD	OFERTA -15%
Sierra de sable a batería Skil 3470 AA	135,00€ 111,35€
	
	

NOVEDAD	OFERTA -15%
Atornillador a batería Skil 2710 AA	42,00€ 36,54€
	
	

NOVEDAD	OFERTA -15%
Sierra circular Skil 5830 GA	135,00€ 99,45€
	
	



Aspiradores Bissell: tecnología única para un aspirado increíble



Tu robot aspirador 2 en 1 SpinWave más accesible que nunca, con envío gratis

ENVÍO GRATIS ONLINE
Aspirador quitamanchas Spotclean Professional
185,00€ 155,55€

ENVÍO GRATIS ONLINE
Robot aspirador Spinwave
405,00€ 249,00€

Monetización de los datos (ejemplos)



Vegetal Clean / Corn Maiz Vitalkraft S1.

Tarrina 300 g PEDIGREE cordero /ovey/conejo

Higiene Oral Dentastix PEDIGREE

Menú Aroma Conejos Enhancos Vitalkraft - 3 Kg.

Móni Aroma Conejos Enhancos Vitalkraft - 3 Kg.

Ultima Cat Dry 0.3kg.

Menú Aroma Conejos Enhancos Vitalkraft - 3 Kg.

Perlas Gel Silice Gatos Vitalkraft 2.2 kg

Whiskas pack 12 bolsas sabores mar, tradicional y de la granja

ULTIMA Dog Senior & Light - 3kg

Rodillo Quitapelusas Horizontal SCOTCH-BRITE

Brekkies Excel Total Dent - 180g

Juguetes Purina Pocare

Alimento Perro PURINA ONE

Alimento Gato PURINA ONE

30% de descuento

25% de descuento

IMPRIMIR

7 € DE DESCUENTO

Máximo 2 unidades por cupón. Descuento válido presentando tu tarjeta de El Club Carrefour o pagando con la tarjeta Pass. Promoción válida hasta el 30 de noviembre de 2020 en Supermercados Carrefour y Supermercaditos Carrefour. No se podrán canjear dos cupones iguales con un mismo ticket ni usar un cupón más de una vez. Teléfono de Atención al Cliente: 902 20 20 00.

7 € DE DESCUENTO

Máximo 2 unidades por cupón. Descuento válido presentando tu tarjeta de El Club Carrefour o pagando con la tarjeta Pass. Promoción válida hasta el 30 de noviembre de 2020 en Supermercados Carrefour y Supermercaditos Carrefour. No se podrán canjear dos cupones iguales con un mismo ticket ni usar un cupón más de una vez. Teléfono de Atención al Cliente: 902 20 20 00.

15 € DE DESCUENTO

Máximo 10 unidades por cupón. Descuento válido presentando tu tarjeta de El Club Carrefour o pagando con la tarjeta Pass. Promoción válida hasta el 30 de noviembre de 2020 en Supermercados Carrefour. No se podrán canjear dos cupones iguales con un mismo ticket ni usar un cupón más de una vez. Teléfono de Atención al Cliente: 902 20 20 00.

15 € DE DESCUENTO

Máximo 10 unidades por cupón. Descuento válido presentando tu tarjeta de El Club Carrefour o pagando con la tarjeta Pass. Promoción válida hasta el 30 de noviembre de 2020 en Supermercados Carrefour. No se podrán canjear dos cupones iguales con un mismo ticket ni usar un cupón más de una vez. Teléfono de Atención al Cliente: 902 20 20 00.

7 € DE DESCUENTO

Máximo 2 unidades por cupón. Descuento válido presentando tu tarjeta de El Club Carrefour o pagando con la tarjeta Pass. Promoción válida hasta el 30 de noviembre de 2020 en Supermercados Carrefour y Supermercaditos Carrefour. No se podrán canjear dos cupones iguales con un mismo ticket ni usar un cupón más de una vez. Teléfono de Atención al Cliente: 902 20 20 00.

7 € DE DESCUENTO

Máximo 2 unidades por cupón. Descuento válido presentando tu tarjeta de El Club Carrefour o pagando con la tarjeta Pass. Promoción válida hasta el 30 de noviembre de 2020 en Supermercados Carrefour y Supermercaditos Carrefour. No se podrán canjear dos cupones iguales con un mismo ticket ni usar un cupón más de una vez. Teléfono de Atención al Cliente: 902 20 20 00.

10 € DE DESCUENTO

Máximo 10 unidades por cupón. Descuento válido presentando tu tarjeta de El Club Carrefour o pagando con la tarjeta Pass. Promoción válida hasta el 30 de noviembre de 2020 en Supermercados Carrefour. No se podrán canjear dos cupones iguales con un mismo ticket ni usar un cupón más de una vez. Teléfono de Atención al Cliente: 902 20 20 00.

10 € DE DESCUENTO

Máximo 10 unidades por cupón. Descuento válido presentando tu tarjeta de El Club Carrefour o pagando con la tarjeta Pass. Promoción válida hasta el 30 de noviembre de 2020 en Supermercados Carrefour. No se podrán canjear dos cupones iguales con un mismo ticket ni usar un cupón más de una vez. Teléfono de Atención al Cliente: 902 20 20 00.

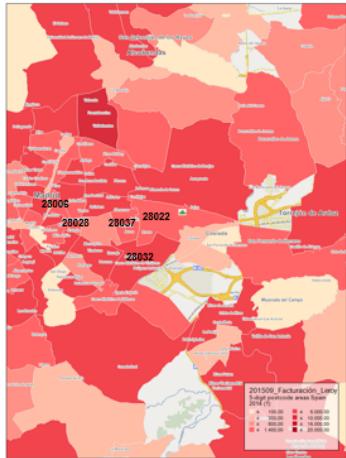
Monetización de los datos (ejemplos)

Fintonic es el mayor agregador financiero de España y actualmente cuenta con más de 750.000 usuarios con banco actualizado en los países en los que opera (España, Chile y México). De forma gratuita y segura, ofrece a los usuarios información diaria sobre sus movimientos de tarjetas de crédito, cuentas bancarias, depósitos, inversiones, descubiertos, etc.

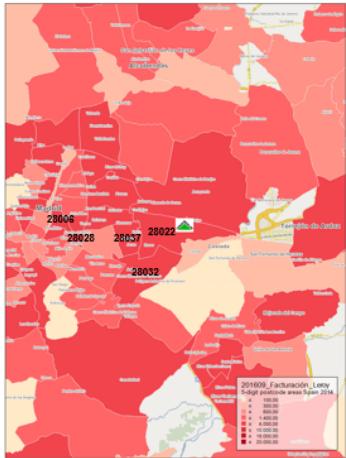
Fintonic cuenta con el consentimiento expreso requerido por el Reglamento General de Protección de datos (GDPR) de 500.000 de sus usuarios en España para utilizar su información financiera con el fin de elaborar estudios de mercado y tendencias de mercado. Los panelistas son personas totalmente anónimas, de los que Fintonic no dispone de ninguno de sus datos de filiación: ni nombre, ni DNI, ni dirección, etc. Adicionalmente, los datos se tratan con procesos específicos de privacidad diferencial que aseguran el completo anonimato del usuario (ej. borrado de direcciones, matrículas, números de contrato, etc.).

Consumer Wallet & Geomarketing

Revenue XXX Sep 2015



Revenue XXX Sep 2016



La apertura ha generado un mayor impacto en términos de facturación en las áreas asociadas a los códigos postales **28022, 28006, 28028, 28032 y 28037**. Los consumidores con residencia en dichas áreas son los que más han incrementado su gasto en XXX



Cuotas Leroy Septiembre 2015 vs 2016

CPs Mayor Impacto

CP	2015-09	2016-08	2016-09
28006			
AKI	1,64%	0,00%	2,93%
Bauhaus	0,00%	0,00%	0,00%
Brico Depot	0,21%	0,00%	0,00%
Bricoking	0,00%	0,00%	0,00%
Bricomart	11,82%	0,00%	0,58%
Bricor	0,17%	0,52%	0,00%
Ikea	69,52%	59,04%	38,43%
Leroy Merlin	16,64%	40,44%	58,08%
Let's brico	0,00%	0,00%	0,00%
28022			
AKI	0,42%	1,76%	3,00%
Bauhaus	0,00%	17,30%	19,19%
Brico Depot	0,24%	0,00%	3,93%
Bricomart	0,12%	1,56%	1,74%
Bricor	0,18%	0,27%	0,00%
Ikea	78,03%	60,44%	26,20%
Leroy Merlin	20,96%	18,68%	45,88%
28032			
AKI	0,33%	0,18%	0,70%
Bauhaus	0,00%	19,22%	5,42%
Brico Depot	6,89%	3,04%	0,00%
Bricoking	0,00%	0,00%	0,00%
Bricomart	4,25%	0,98%	0,00%
Bricor	0,21%	0,00%	0,00%
Bricorama	0,00%	0,00%	0,05%
Ikea	57,61%	56,25%	60,15%
Leroy Merlin	30,71%	20,33%	33,67%
28037			
AKI	3,94%	1,31%	0,37%
Bauhaus	0,00%	4,98%	3,22%
Brico Depot	0,84%	0,50%	0,00%
Bricoking	0,00%	0,00%	0,00%
Bricomart	0,18%	0,34%	0,41%
Bricor	0,61%	5,45%	2,63%
Bricorama	0,00%	0,39%	0,00%
Grupo ATB	0,00%	0,00%	0,00%
Ikea	75,55%	62,12%	56,15%
Leroy Merlin	18,87%	24,90%	37,22%

La cuota de XXX pasa del 20% al 45% entre los residentes en el área del código postal donde se produce la apertura (28022). Se aprecia también el inicio de gasto en el nuevo Bauhaus entre los residentes del código postal 28022, pasando su cuota a ser del 19% en Septiembre 2016 en este área. IKEA es la enseña más afectada por ambas aperturas, pasando su cuota entre los residentes de dicho CP del 78% al 26%.

Principales conclusiones

La gestión empresarial basada en datos permite...

Genera Ventaja Competitiva que se mantiene en el tiempo

Medición y Análisis evolución negocio (KPI's, Dashboards...)

Proceso “OBJETIVO” de toma de decisiones

Múltiples fuentes de datos (transaccionales, declarativos, estudios de mercado, enriquecimiento, open source...)

Utilización de metodologías Lean, Agile...
(diseño experimentos, test vs control...)

Gestión diferenciada de los Clientes

Time to Market reducido
Procesos de “Real Time”

Anticiparse al futuro
(Machine y Deep Learning)

En definitiva...

LOS DATOS COMO ACTIVO DE LA EMPRESA

El nuevo petróleo

Impacto notable en la valoración
económica de las empresas

unir
LA UNIVERSIDAD
EN INTERNET

www.unir.net