

Apuntes

Tema 1 - La función empresarial y el valor de los datos

Concepto Inteligencia de negocio

Es el conjunto de procesos, tecnologías, herramientas, personas y capacidades utilizadas para transformar los datos en información, la información en conocimiento y el conocimiento en toma de decisiones.

Beneficios de la IN

El cliente es el epicentro de la estrategia. Se busca tener una ventaja competitiva, tomar decisiones basadas en criterios objetivos para maximizar la satisfacción mediante un tratamiento diferenciado

Tema 2 - Inteligencia de negocios: contenido y alcance

El mercado es heterogéneo Identificar a los clientes con lo que se comunican de una manera diferenciada. La estrategia diferenciada nos permite actuar diferente para cada segmento

Los pilares para gestión de cliente son: 1- Procesos de segmentación 2- Inputs analíticos 3- Análisis y visualización 4- Estrategia promocional

El objetivo del marketing relacional es desarrollar relaciones personalizadas, amplias y duraderas, es: - Orientada al cliente - Interactiva - Personalizada - Comunicación diferenciada

proceso de inteligencia:

1 - Propuesta de valor 2- Drivers de información 3- Proceso de análisis 4- Accionabilidad 5- Gestión campañas 6- Análisis de resultados 7- Nueva propuesta

tema 3 sistemas apoyo

datos - ETL - DTW - Explotación datos - Análisis descriptivos, Inferencias (predicción)

los KPIs tienen que ser smart

tema 4 ética uso de los datos

el business compliance: un modelo de negocio debe de tener consentimiento por parte de los usuarios de cómo se usa el dato de ellos. Es decir, consentimiento y conocimiento. El usuario debe aceptar expresamente de qué datos se le recojen y para qué uso, el usuario no solo debe conocer si no aceptar expresamente el uso legítimo por parte de la compañía de esos datos. Desde el punto de vista ético, las empresas solo deben de recoger los datos necesarios para el correcto funcionamiento del negocio, es decir que debe de haber un interés legítimo. Elementos que deben ser garantizados: privacidad, no discriminación, responsabilidad, no diseminación, no uso inadecuado.

Los tipos de datos: - carácter personal: identifican al individuo - Anonimizados: - pseudoanonimizados

Personas que intervienen:

- Tercero; organismos distintos
- Responsables del tratamiento
- Encargado del tratamiento
- Destinatario

Principio sobre protección de datos:

- Prohibición salvo autorización
- Limitación a finalidad
- Minimización
- Transparencia
- Confidencialidad
- Derecho al olvido

El business compliance es el sistema que permite garantizar el cumplimiento normativo.

Tema 5:

En la dirección de un negocio, toda promoción es, por definición, una destrucción voluntaria de tu margen de beneficio actual con la esperanza de compensarlo mediante volumen. Cada tipo de promoción tiene una estructura de costes subyacente diferente. Oferta A: “20% de descuento directo” Oferta B: “Envío gratis por compras superiores a 50€”

EL BEP - Break even point - es el punto donde el dinero extra que se genera gracias a la promoción expata con el dinero que te ha costado hacer la promoción.

Margen Incremental - Coste de la promoción ≥ 0

Se simulan escenarios para proyecta que tendría que pasar para no perder dinero con cada oferta Por ejemplo a partir del incremento del 3% en la respuesta de la oferta 1 se necesitaría alacanzar un incremento del gasto del 2% para alcanzar el BEP.

RESPUESTA: La respuesta = Tasa conversión Gasto = Ticket medio