Alvaro Cesar Tauma Salvador

Primero módulo de “Data & Analytics“ y “Business Discovery”

1. Mencione dos tipos de métodos o tecnologías para los Análisis Descriptivos (Descriptive Analytics) y de un ejemplo de como se usan en alguna industria.

a. Visualizacion de datos : Se realiza este análisis para explorar los ratos, y también en la búsqueda de patrones y tendencias. Retail Comportamiento de un cliente (Looker Studio , Tableau)

b Estadisticas básicas : Se hace una medición de sus estadísticos descritivos y la frecuencia de los datos.

1. Mencione dos tipos de métodos o tecnologías para los Análisis Prescriptivos (Prescriptive Analytics) y describa su funcionamiento.

a. Simulacion(Monte Carlo)

b. Optimización

1. ¿En qué áreas centrales se enfocarán las empresas en el futuro Bigdata, AI y Machine Learning? Y de un ejemplo de cada una de ellas.

a.1. Prevencion de abandono de cliente (Entidades financieras)

a.2. Focalizacion de clientes (Industria Farmaceutica)

b.1. Atencion de clientes (En industria Telefonica)

b.2. Optimizacion de operaciones en tiempo real (Logistica)

c.1. Analisis de video para la vigilancia (Reconocimiento de Imágenes -Seguridad)

c.2. Interaccion con clientes (Area de Marketing)

1. ¿Cuáles son las etapas en el proceso de compresión analítica para adoptar Big Data & Analytics y describa brevemente cada una de ellas?

a. Determine qué significa BDA para su organización

b. Seleccionar y priorizar casos de uso de BDA

c. Justifique su iniciativa BDA

d. Estabilizar la infraestructura para acceder y analizar los datos

e. Crear el Data Lake-House

f. Habilitar una empresa basada en datos

1. ¿Cuáles son las características organizacionales para llegar a ser una empresa Data-Driven?

a. Basado en metas

b Liderazgo fuerte

c. Transparente

d. Empoderamiento

e. Cultura de autoservicio

f. Basado en habilidades

g. Colaborativo

h. Orientado a la gobernanza

1. Actualmente la empresa Pisco Tres Generaciones, debido a su gran demanda de productos, quiere potenciar su estrategia digital, sin embargo, necesita algunas propuestas que sean efectivas para fidelizar a sus clientes. Desarrolle dos casos de negocios para el Pisco Tres Generaciones en donde el objetivo de negocio sea incrementar las ventas por canales digitales.

<https://trends.google.es/trends/explore?cat=71&date=now%207-d&geo=PE&q=Pisco>





1. En el proceso de Entendimiento de Negocio ¿Qué consideraciones se necesitan para describir el objetivo de negocio?

a. situación comercial (Antecedentes)

b. Determinar los objetivos comerciales específicos que decidan los gerentes

c. Descubrir factores importantes al comienzo del proyecto que pueden influir en el resultado final

d. Consensuar los criterios que se utilizarán.

1. Describa un objetivo y un criterio comercial para la industria Hotelera en Lima (Turismo) que está siendo impactada por la competencia que tiene, así como para la aparición de Airbnb en su zona local. La intención es reactivar y captar nuevos clientes. Todo esto tiene que ser con un enfoque de Big Data & Data Sciences.

a. Aumentar los huéspedes en un 15%

b. Crear promociones utilizando datos de las fechas donde los turistas consumen mas

1. Mencione un ejemplo de “Recopilación Inicial de Datos” de la Fase de Entendimiento de Datos para el caso anterior. Tiene que considerar por lo menos tres fuentes de datos y describir el por qué las ha seleccionado.

a.

b.

c.

1. Comente sobre las fases del modelo de referencia de CRISP-DM, y cual es su definición e importancia de cada una de ellas.

Es una metodología utilizada para dar pie a proyectos de minería de datos

a. Entendimiento del negocio

b. Entendimiento de los datos

c. Preparacion de los datos

d. Modelado

e. Evaluacion

f. Despliegue