

01 – Entendimiento del Negocio



Centro de Servicios y Gestión Empresarial
SENA Regional Antioquia

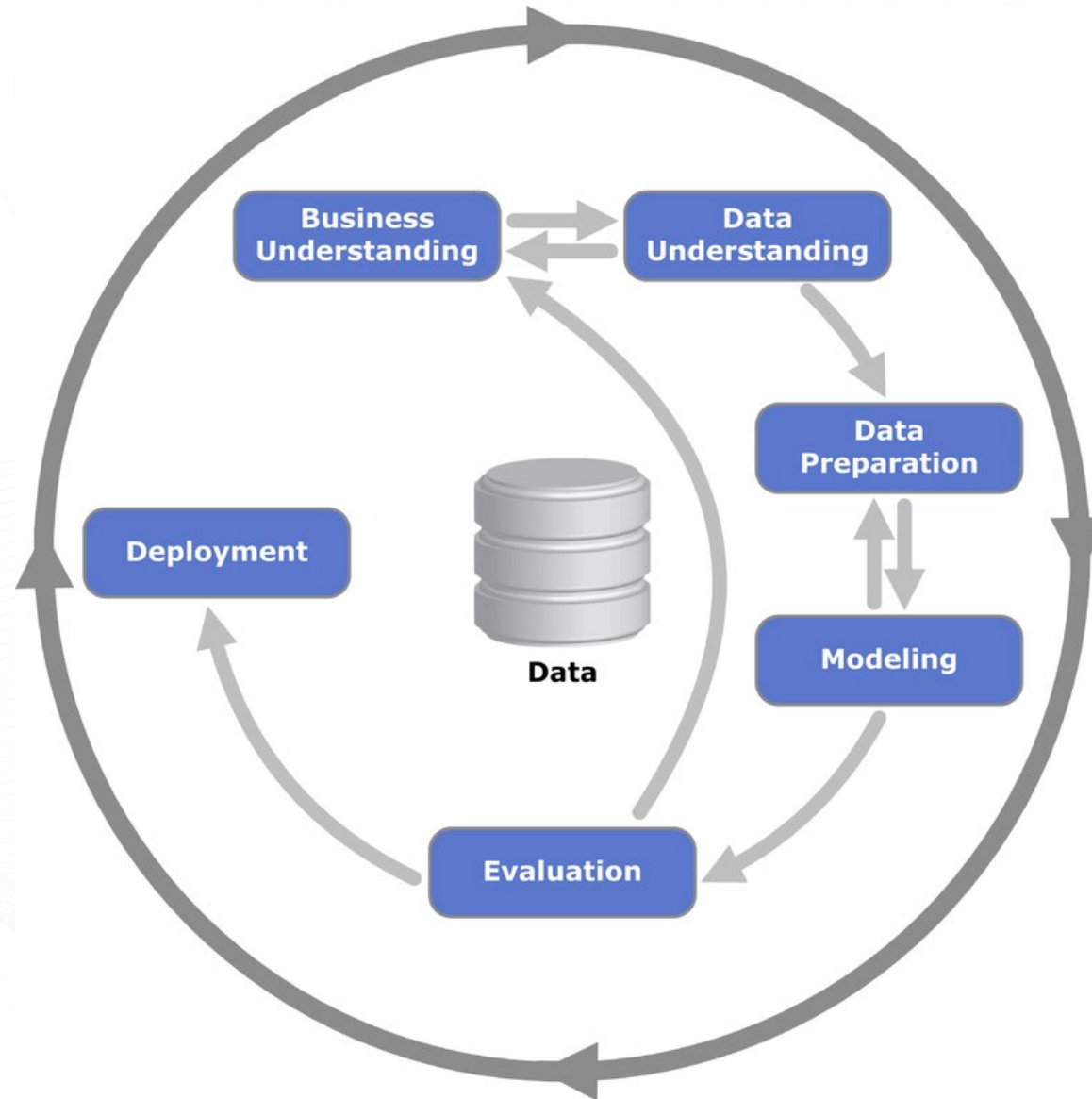


www.sena.edu.co



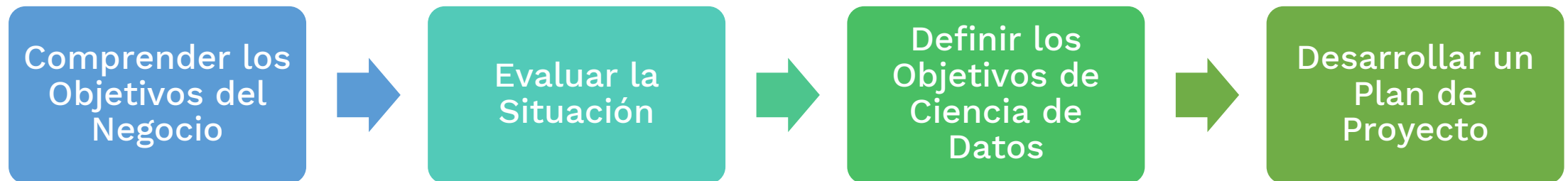
Entendimiento del Negocio

Entendimiento del Negocio



Entendimiento del Negocio

El entendimiento del negocio es la fase inicial en la metodología CRISP-DM, donde se busca comprender los objetivos y requisitos del negocio desde una perspectiva de alto nivel.



Entendimiento del Negocio

1. Comprender los Objetivos del Negocio:

- Identificar las metas y objetivos clave del negocio.
- Definir los problemas que se quieren resolver mediante el análisis de datos.

2. Evaluar la Situación:

- Entender el contexto y el entorno del negocio.
- Identificar los recursos disponibles, las restricciones y los factores que podrían influir en el proyecto.

Entendimiento del Negocio

3. Definir los Objetivos de Ciencia de Datos:

- Traducir los objetivos del negocio en objetivos específicos de minería de datos.
- Definir claramente lo que se espera lograr con el análisis de datos.

4. Desarrollar un Plan de Proyecto:

- Crear un plan detallado para el proyecto de ciencia de datos.
- Establecer los pasos a seguir, los recursos necesarios y los plazos.

Ejercicio de Aplicación



Análisis del mercado inmobiliario en Cali

La empresa B&C (Bines y Casas) es una agencia de bienes raíces que opera en la ciudad de Cali, Colombia. La empresa fue fundada por Sandra Milena hace 10 años y actualmente cuenta con ocho agentes de bienes raíces.

El mercado de bienes raíces en Cali ha crecido significativamente en los últimos años, impulsado por el crecimiento de la población, la inversión extranjera directa y el desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios. En 2022, las ventas del sector en Cali llegaron a \$6700 millones y en 2023 a \$6100 mil millones. Se espera que este sector continúe creciendo durante los próximos años, permitiendo un desarrollo dinámico en la economía regional.

Análisis del mercado inmobiliario en Cali



La empresa B&C cuenta con información sobre viviendas que incluye información sobre el precio, la ubicación, las características y la venta de viviendas en Cali.

Esta información gestionada mediante ciencia de datos, sería útil para la empresa B&C en la tomar decisiones sobre su negocio, tales como:

- Definir su nicho de mercado.
- Desarrollar estrategias de marketing.
- Establecer precios de venta.
- Ofrecer servicios personalizados a sus clientes.

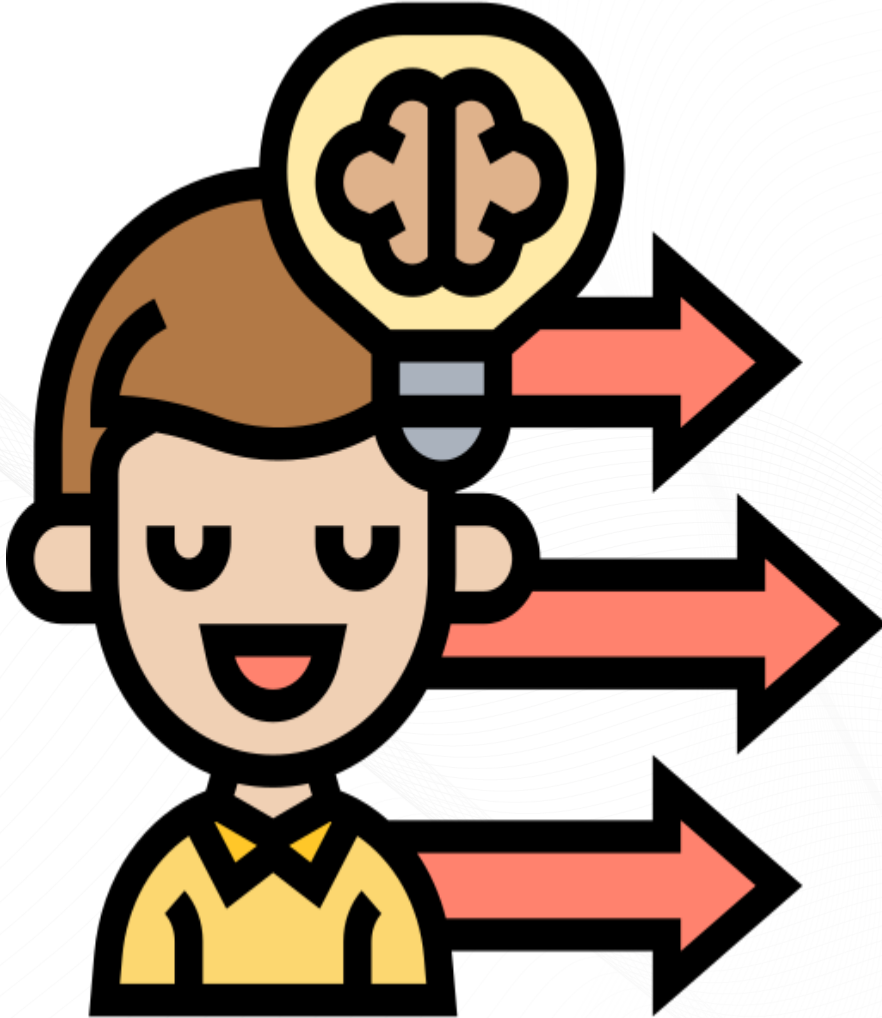
Ejercicio de Aplicación

01 - Entendimiento del Negocio

01 – Entendimiento del Negocio

1.1. Comprender los Objetivos del Negocio

Objetivo del Negocio: La empresa B&C quiere aumentar su participación en el creciente mercado de bienes raíces en Cali, Colombia. Dado que el mercado ha mostrado un crecimiento significativo, el objetivo principal es capitalizar esta tendencia para incrementar las ventas y expandir la cartera de propiedades gestionadas por la empresa.



01 – Entendimiento del Negocio

1.2. Evaluar la Situación

- **Contexto del Mercado:** El mercado de bienes raíces en Cali ha experimentado un crecimiento notable, con ventas que alcanzaron \$6700 millones en 2022 y \$6100 mil millones en 2023. Este crecimiento está impulsado por el aumento de la población, la inversión extranjera y nuevos desarrollos inmobiliarios.
- **Recursos Disponibles:** B&C cuenta con una base de datos que incluye información detallada sobre viviendas en Cali, como precio, ubicación, características y ventas anteriores.
- **Restricciones:** B&C es una empresa relativamente pequeña con solo ocho agentes de bienes raíces, lo que puede limitar su capacidad operativa en comparación con competidores más grandes.

01 – Entendimiento del Negocio

1.3. Definir los Objetivos de Ciencia de Datos

- **Objetivo de Ciencia de Datos:** Desarrollar un modelo predictivo que permita identificar las áreas con mayor potencial de crecimiento en ventas y las características de las propiedades más demandadas en el mercado de Cali. Este modelo ayudará a los agentes a enfocar sus esfuerzos en las propiedades con mayor probabilidad de venta y a optimizar las estrategias de precios y marketing.



01 – Entendimiento del Negocio

1.4. Desarrollar un Plan de Proyecto

Fase	Hora	Recursos	Riesgos
Comprensión del negocio	1 semana	Todos los analistas	Cambio económico
Comprensión de los datos	3 semanas	Todos los analistas	Problemas de datos, problemas tecnológicos
Preparación de los datos	5 semanas	Asesor de minería de datos, tiempo de análisis de base de datos	Problemas de datos, problemas tecnológicos
Modelado	2 semanas	Asesor de minería de datos, tiempo de análisis de base de datos	Problemas de tecnología, incapacidad para encontrar un modelo adecuado
Evaluación	1 semana	Todos los analistas	Cambio económico, incapacidad para implementar resultados
Despliegue	1 semana	Asesor de minería de datos, tiempo de análisis de base de datos	Cambio económico, incapacidad para implementar resultados

01 – Entendimiento del Negocio

1.4. Desarrollar un Plan de Proyecto

Plan de Proyecto:

1.Recopilación de Datos: Consolidar la información existente sobre precios, ubicación, características y ventas de propiedades.

2.Análisis Exploratorio de Datos: Realizar un análisis preliminar para identificar tendencias y patrones en los datos.

3.Desarrollo del Modelo: Crear y entrenar un modelo predictivo utilizando técnicas de aprendizaje automático para prever tendencias de precios y áreas de alta demanda.

4.Implementación y Evaluación: Implementar el modelo en las operaciones diarias de B&C y evaluar su efectividad en la mejora de las ventas.

5.Monitoreo y Ajuste: Monitorear el rendimiento del modelo y realizar ajustes según sea necesario para mejorar su precisión y utilidad.



GRACIAS

Presentó: Alvaro Pérez Niño
Instructor Técnico

Correo: aperezn@misena.edu.co

<http://centrodeserviciosygestionempresarial.blogspot.com/>

Línea de atención al ciudadano: 01 8000 910270

Línea de atención al empresario: 01 8000 910682



@SENAComunica

www.sena.edu.co