

## Business Science Problem Framework (BSPF)

### 1. View The Business As A Machine.

En este caso, debemos entender las necesidades del problema a resolver, así como también recolectar la información necesaria para atender al problema.

### 2. Understand The Drivers

Con la información anteriormente analizada, debemos sacar algunas conclusiones e hipótesis, cuantificando la problemática y saber cómo atender el problema

### 3. Measure The Drivers

En este paso debemos de recolectar toda la data necesaria y generar nuestros indicadores clave, que nos ayudaran a poder cuantificar el desempeño que tenemos.

### 4. Uncover Problems and Opportunities

En este paso vamos a analizar los KPI's anteriormente contruidos, de esta forma podemos obtener las oportunidades que tenemos en la compañía y que posiblemente están siendo la causa del problema principal.

### 5. Encode Algorithms

Una vez encontradas nuestras áreas de oportunidad, podemos construir diferentes algoritmos que nos ayuden a predecir y explicar el problema, y así mismo encontrar una solución que nos permita maximizar nuestras ganancias.

### 6. Measure Results

Con lo anterior, podemos generar un post mortem, en donde podremos medir la mejora que nos generó nuestra solución al problema.

### 7. Report Financial Impact

Con los resultados obtenidos en el paso anterior, vamos a hacer la conversión e términos financieros, para poder presentarlos, de tal forma que podamos compararlos con la inversión y obtener nuestro ROI. Estos datos son los que presentaremos a los directivos de tal forma que el buen resultado pueda justificar la inversión.

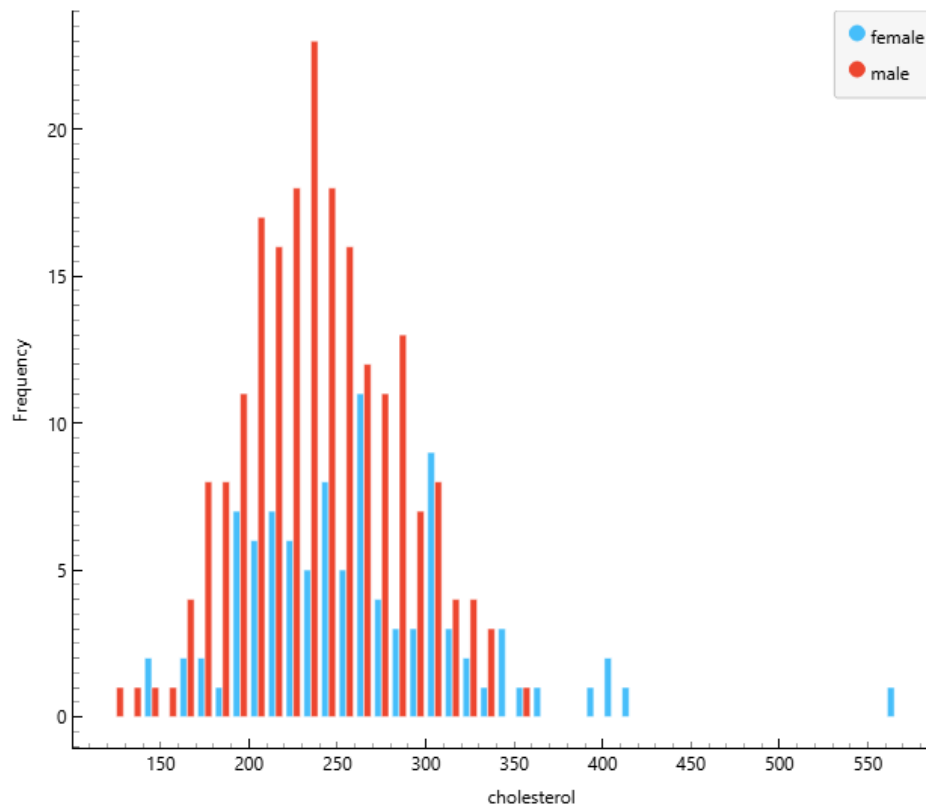
Aplicabilidad en mi entorno laboral.

Actualmente me encuentro en la industria del retail, y un problema con el que nos hemos enfrentado son las promociones. Creo que podemos usar este sistema para poder dar solución a nuestra problemática.

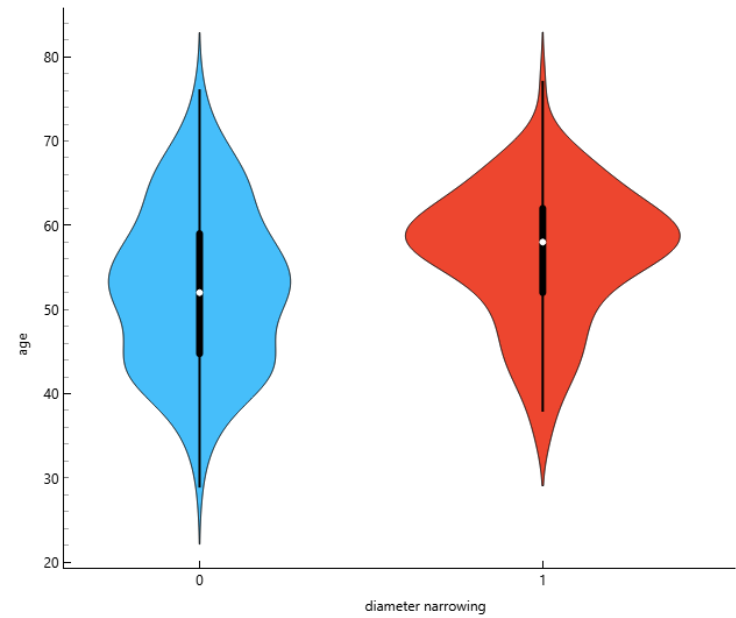
Hoy en día no tenemos bien definido si nuestro precio final es el correcto, y que promoción y en que temporada del año es mejor, por lo que creo que podríamos aplicar este método para determinar el precio y la promoción correctos, para maximizar la inversión realizada. Usando diferentes recursos, como información interna, así como también información del mercado (Nielsen/Circana).

### Graficos Heart Disease

En este grafico podemos observar la frecuencia de cuantas personas tenemos por grupo de cantidad de colesterol, por genero.



Con este gráfico, podemos determinar en que edad se acumula la mayor cantidad de personas con estrechamiento en el diámetro de las venas.



Con este grafico podemos determinar la concentración de personas por edad y cantidad de colesterol en donde vemos estrechamiento de venas.

