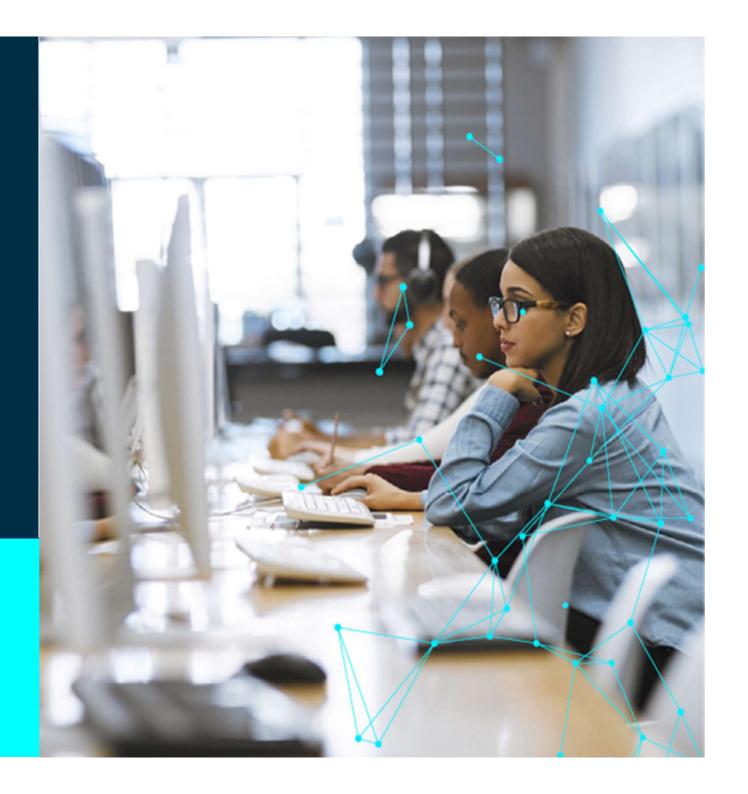
# **BIG DATA BUSINESS**

PROYECTO FIN DE FORMACIÓN

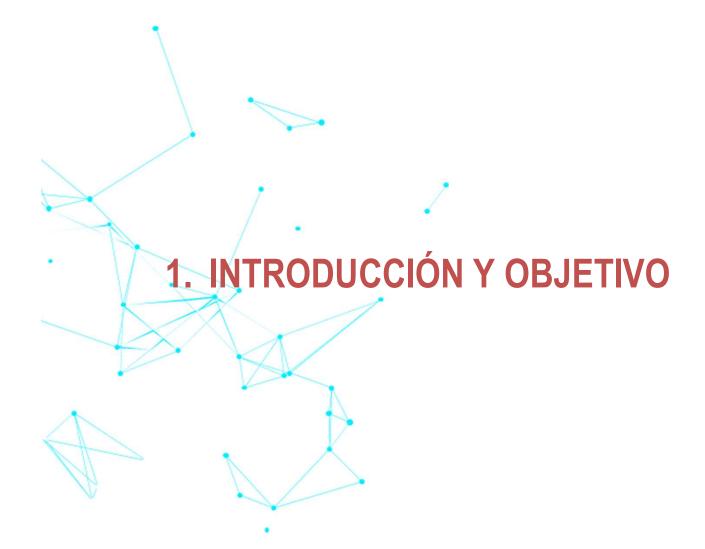
# Conecta Empleo

Contenido desarrollado por Synergic Partners



# Índice

- 1. Introducción y objetivo
- 2. Fase I. Selección y análisis de un sector e identificación de potenciales empresas para su elección
- 3. Fase II. Identificación y priorización de necesidades y desarrollo del caso de uso
- 4. Fase III. Presentación del proyecto final



### 1. INTRODUCCIÓN

Actualmente el **mercado** en general se encuentra en un momento de impás entre una sociedad dividida entre dos mundos, el **semidigital** y el **digital**. Aunque términos como Transformación Digital, smartphones y aplicaciones móviles, 5G, inteligencia artificial, loT o economía de las plataformas, están en boca de todos, aún subyace un gran colectivo de empresas que siguen trabajando con el modelo tradicional.

Gracias a **la nueva tecnología**, cada vez son **más** los **datos** que genera la población en su interacción con el mundo y, sobre todo, con las empresas; así como los datos generados por éstas en el desarrollo de su propio negocio que, por desconocimiento, no están explotando para darles usos adicionales.

De este modo, nos encontramos con una gran cantidad de empresas que están infrautilizando el potencial de sus datos. Es por este motivo que este taller tiene el objetivo de identificar nuevas soluciones de negocio basadas en la explotación de la tecnología y cultura Big Data que permitan eliminar las limitaciones para las mismas y con ello mejorar su producto/servicio a través de la implementación de soluciones de analítica avanzada.



#### 1. OBJETIVO Y ALCANCE

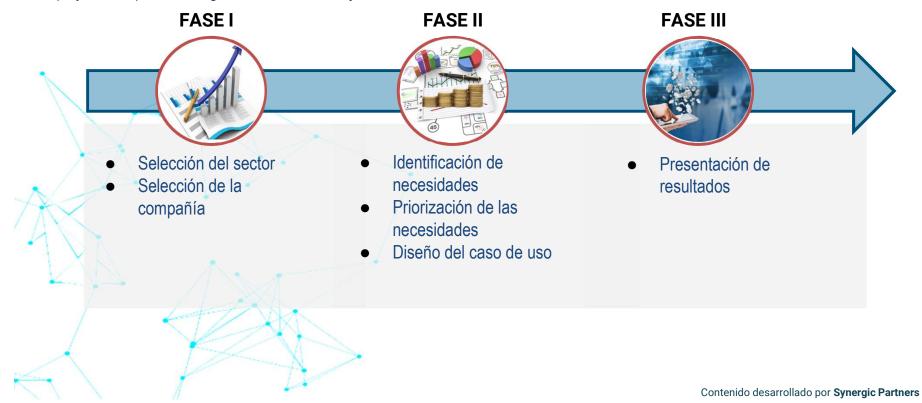


Desarrollo end-to-end de un caso de uso de analítica avanzada que permita mejorar el funcionamiento de una compañía y aumente los beneficios de la misma, ya sea en el corto, medio o largo plazo. A elegir entre:

Caso de uso Interno: Caso de uso focalizado obtener nuevo valor de los datos internos mediante analítica con el objetivo de mejorar el producto/servicio final, los procesos internos o cualquier otro aspecto relacionado con la operativa común de la compañía.

Caso de uso Externo: Caso de uso focalizado en la <u>monetización externa</u> de los datos internos de la compañía. El objetivo es generar analítica a partir de datos internos que ofrezca resultados de interés para otras empresas (que suponga otorgarles una ventaja competitiva respecto al resto de empresas del mercado) e identificar oportunidades de negocio comercializando los resultados.

El proyecto comprende las siguientes líneas de trabajo/fases:



# 1. INDICACIONES BÁSICAS PARA EL TALLER



# 2. FASE I. SELECCIÓN Y ANÁLISIS DE UN SECTOR E IDENTIFICACIÓN DE POTENCIALES EMPRESAS



- Selección y análisis de un sector. Elige un sector, según resulte de interés o se tenga mayor conocimiento respecto al mismo. Una vez elegido, se llevará a cabo la elaboración de un breve informe.
- 2. El informe constará de 1 página donde se hable de la situación del sector en el país y de la evolución del mismo en relación a Tecnología y Big Data (hacia dónde va). Esta información debe ser presentada en formato "bullets".

Para ello es posible la utilización de informes sobre tendencias de mercado (ejemplo fuentes: Gartner, Forbes, Forrester, Deloitte, PwC, KPMG, EY, etc.)

#### Ejemplos de sectores

- Telecomunicaciones
- Banca y Seguros
- Administración pública
- Agricultura, Ganadería y Pesca
- Retail
- Sanidad
- Energía
- Industria
- Educación
- Transporte
- Turismo
- Deporte

#### Ejemplo de formato

#### Sector -----

Grupo XX

#### Situación Actual:

- "breve descripción del sector"
- "motivación para seleccionarlo"
- "grandes cifras"
- •

#### Evolución Tecnología & Big Data:

- "grado de madurez"
- "iniciativas destacables de la actualidad"

1 Página

NOTA: No se corregirán aquellos trabajos que excedan de una página. No es necesario incluir portada, índice, referencias, integrantes de los grupos, etc.



- 1. Selección y análisis de una empresa: Elige una empresa del sector analizado (según resulte de interés o se tenga mayor conocimiento de la misma). Una vez elegida, se llevará a cabo la elaboración de un breve informe.
- 2. El informe constará de 1 página donde se hable de la situación de la empresa en el país y de la evolución de la misma en relación a Tecnología y Big Data (hacia dónde va). Esta información debe ser presentada en formato "bullets".

Para ello es posible la utilización de informes sobre tendencias de mercado (ejemplo fuentes: Gartner, Forbes, Forrester, Deloitte, PwC, KPMG, EY, etc.)

#### Ejemplo de formato

#### Empresa -----

Grupo XX

#### Situación Actual:

- "breve descripción de la empresa"
- "tipo producto/servicio"
- "tipo clientes/canales de venta"
- "grandes cifras"

#### Evolución Tecnología & Big Data:

- "grado de madurez"
- "iniciativas destacables de la actualidad"

1 Página

NOTA: No se corregirán aquellos trabajos que excedan de una página. No es necesario incluir portada, índice, referencias, integrantes de los grupos, etc.





#### **RESUMEN:**

El **Domingo 16 de Junio a las 00:00 hora local**, se debe entregar un **total de 2 páginas** (1 página de Sector y 1 página de Empresa) por grupo. La entrega de la misma la realizará el **interlocutor de cada grupo** (única y exclusivamente esa persona).

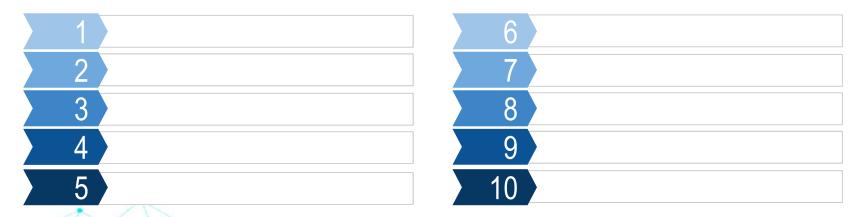
#### Ejemplo de formato Grupo XX Grupo XX Sector -----Empresa -----Situación Actual: Situación Actual: "breve descripción de la empresa" "breve descripción del sector" "tipo producto/servicio" "motivación para seleccionarlo" "tipo clientes/canales de venta" "grandes cifras" "grandes cifras" Evolución Tecnología & Big Data: Evolución Tecnología & Big Data: "grado de madurez" "grado de madurez" "iniciativas destacables de la "iniciativas destacables de la actualidad" actualidad" 1 Página 1 Página

NOTA: No se corregirán aquellos trabajos que excedan de los límites indicados. No es necesario incluir portada, índice, referencias, integrantes de los grupos, etc.

Ambos informes tendrán que resumirse en una presentación que deberá exponerse por parte del grupo al finalizar el proyecto junto con el resultado de las posteriores Fases.

# 3. FASE II. IDENTIFICACIÓN Y PRIORIZACIÓN DE LAS NECESIDADES, Y DESARROLLO DEL CASO DE USO SELECCIONADO

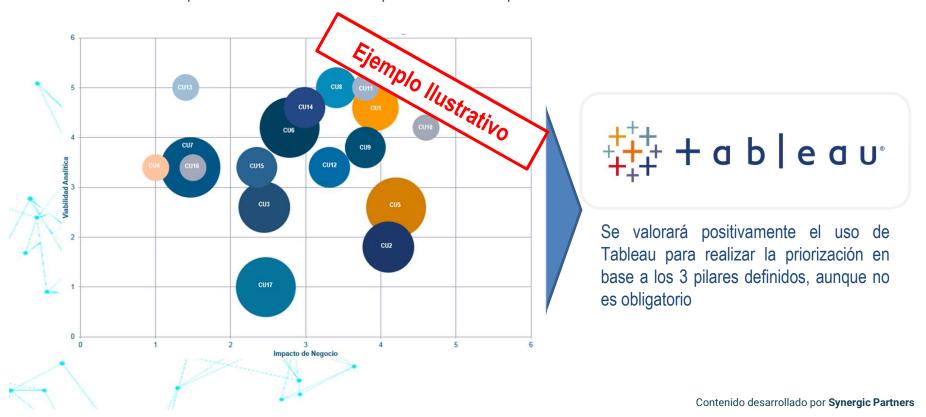
Tras el análisis de la empresa realizado en la Fase I, en esta segunda fase se tendrá que realizar un análisis aún más exhaustivo con el fin de **identificar potenciales necesidades de negocio que se intuya podría estar teniendo la empresa seleccionada**. Se identificarán, como mínimo 10, que puedan ser cubiertas mediante un caso de uso Big Data, siendo uno de ellos (al menos) de monetización externa.



La priorización de las necesidades se realizará en base a tres ejes principales:

- 1. Recurrencia: Para valorar la recurrencia de una necesidad sería necesario valorar cuántas áreas de la compañía podrían estar interesadas en la consecución de la misma.
- 2. Viabilidad técnica: Para valorar la viabilidad técnica de un potencial caso de uso que pudiera subsanar la necesidad analizada, es necesario identificar principalmente la complejidad que supondría el desarrollo de un potencial caso de uso que cubriera esa necesidad en términos de arquitectura tecnológica, técnicas de analítica avanzada y, lo más importante, si existen datos suficientes para realizar el análisis y si estos estarían disponibles para la compañía. Para ello, será necesario plantearse cuestiones del tipo ¿necesito Real-Time?, ¿se requeriría utilizar algoritmos sencillos o complejos? ¿qué datos necesitaría? ¿los estará recogiendo actualmente la compañía? ¿estarán disponibles?, etc.).

- 3. **Impacto de negocio:** la medición del potencial impacto para negocio se realizará en base a la potencial incidencia que tenga el caso de uso en la mejora de los siguientes aspectos:
  - a. Optimización de la operativa de la empresa: estimación de la reducción de costes derivada de la implementación del caso de uso.
  - b. Incremento de la satisfacción del cliente: estimación de los ingresos derivados del incremento de clientes o
    retención de los mismos.
  - **c. Monetización de nuevos productos o servicios**: estimación de los ingresos derivados por la integración de nuevos productos o servicios en la operativa de la compañía.



Para valorar la viabilidad técnica y el impacto de negocio, será necesario elaborar una plantilla de puntuación, en la que cada una de las necesidades tendrá una nota en una escala del 1 al 5, dónde el 1 es la nota más baja y el 5 la más alta. Será necesario justificar razonadamente la puntuación asignada a cada necesidad.:

#### **Ejemplos**

- 1. Una necesidad que para ser solventada requiera capacidades realtime, en Viabilidad técnica tendrá una nota más baja respecto a otra que quizás requiera de tecnologías menos complejas.
- 2. Una necesidad que para ser solventada requiera de la utilización de fuentes externas, la viabilidad técnica será inferior a otra necesidad que requiera solo fuentes internas.
- 3. Una necesidad que al ser cubierta aporte beneficios de forma transversal a varias áreas de la compañía tendría mayor nota en la evaluación del impacto de negocio. También cabría la posibilidad de identificar una necesidad que al ser resuelta solo beneficiase a una área; sin embargo, si se esperase que el beneficio obtenido sería muy elevado, también le correspondería una nota elevada.

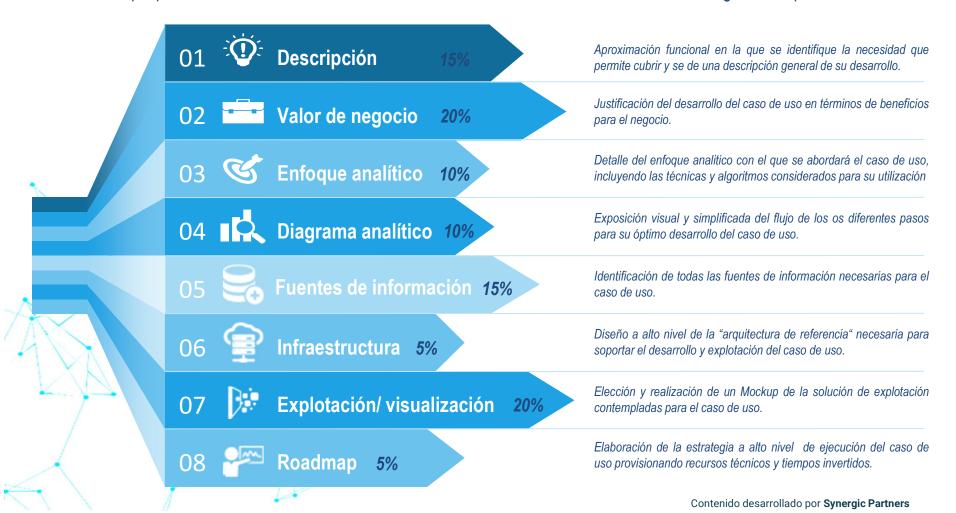




# FASE II – Entrega límite: Domingo 23 Junio 00:00 hora local MONETIZACIÓN INTERNA

Una vez analizadas y priorizadas las necesidades, se deberá llevar a cabo el diseño de un caso de uso para aquella que haya sido seleccionada.

Recordemos que para el diseño de los casos de uso de Monetización Interna se deberán cubrir los siguientes apartados:



# FASE II – Entrega límite: Domingo 23 Junio 00:00 hora local MONETIZACIÓN EXTERNA

Recordemos que para el diseño de los casos de uso de Monetización Externa se deberán cubrir los siguientes apartados:

	01		Identificación de ventajas competitivas	20%	Identificación de aquellos aspectos, recursos o fuentes de información que suponen una ventaja competitiva de la compañía respecto al resto de compañías del mercado.
	02	C	Descripción de la idea de negocio	20%	Descripción detallada del caso de uso que permite explotar esta ventaja competitiva de tal forma que se traduzca en una nueva línea de negocio para la compañía.
	03		Valor de negocio	20%	Detalle de los potenciales beneficios reportados por la explotación de la información por las compañías interesadas.
	04	ık	Enfoque analítico 10	%	Interpretación visual y resumida del flujo end to end del caso de uso, identificando los diferentes pasos para su óptimo desarrollo.
	05	<b>O</b>	Fuentes de información	20%	Identificación de todas las fuentes de información necesarias para el caso de uso.
	06		Explotación 10	%	Elección y realización de un Mockup de la solución de explotación contempladas para el caso de uso.
	15				

# PLANTILLA PARA LA REALIZACIÓN DE LAS FICHAS DE LOS CASOS DE USO

# DESARROLLO DEL CASO DE USO | DESCRIPCIÓN



#### Inquietud analítica identificada

Explicar como el caso de uso permite dar respuesta a la necesidad analitica identificada.

### Descripción del caso de uso.

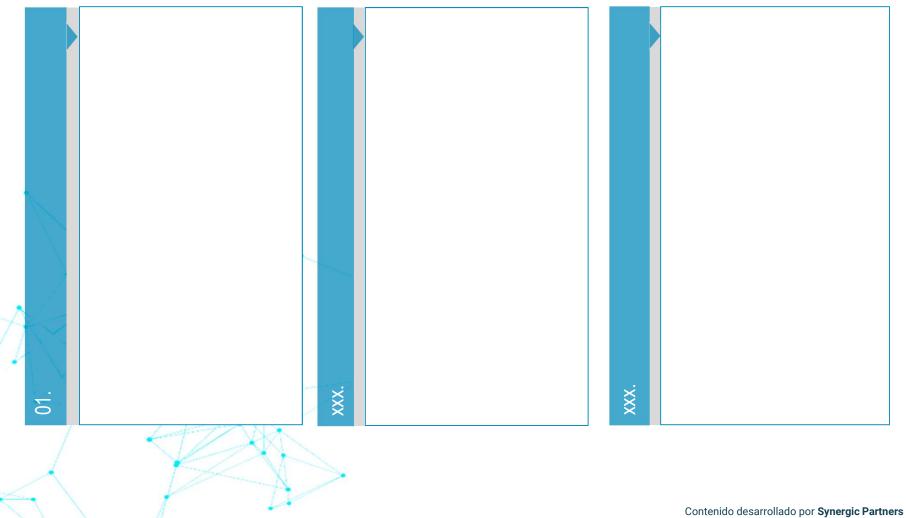
Descripción resumida del objetivo del caso de uso, el método elegido para afrontarlo y los potenciales resultados esperados por la realización del mismo.



# DESARROLLO DEL CASO DE USO | VALOR DE NEGOCIO

# Valor para el negocio

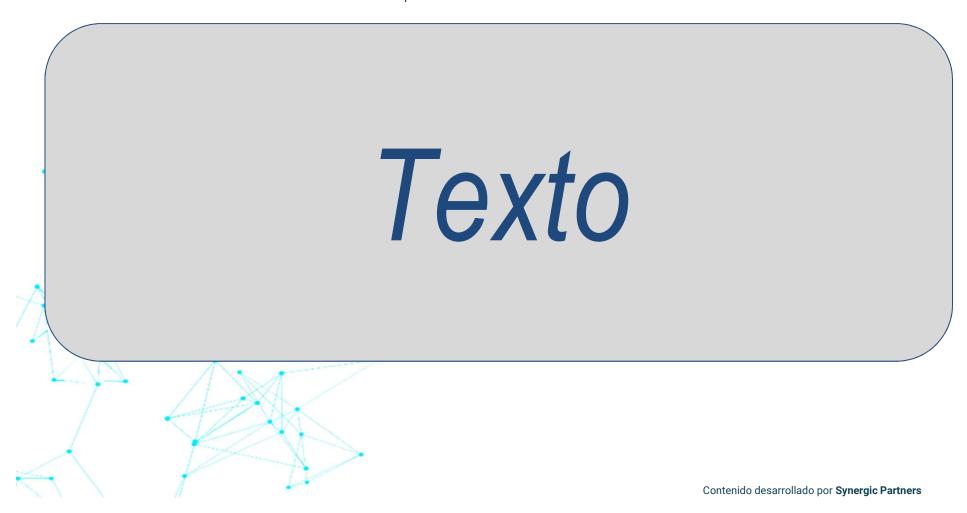
Análisis y justificación del valor para el negocio reportado por el caso de uso .



# DESARROLLO DEL CASO DE USO | ENFOQUE ANALITICO

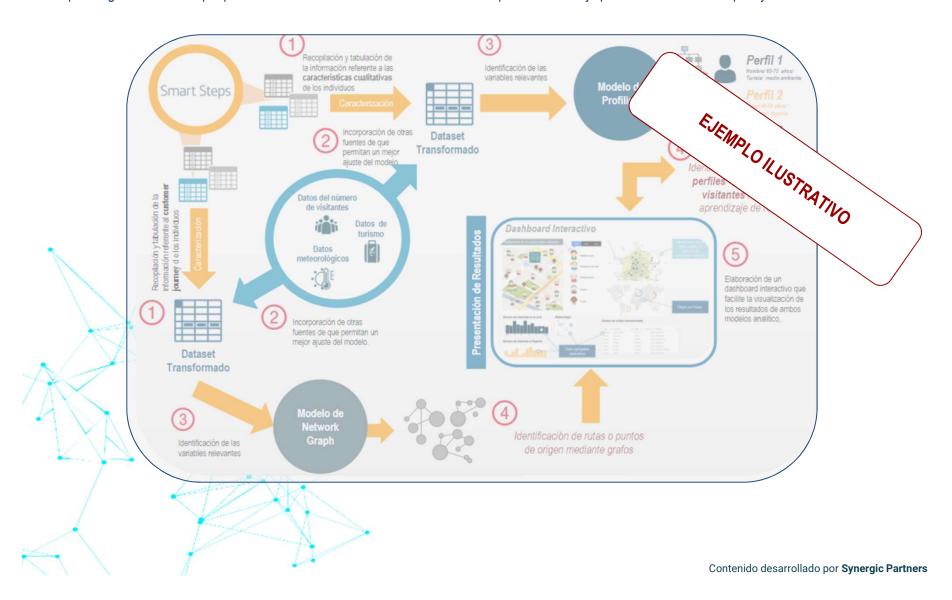
# Enfoque analítico

Explicación a alto nivel del enfoque analítico con el que se pretende abordar el caso de uso, incluyendo las técnicas o algoritmos a utilizar así como las tareas de tratamiento de la información contempladas.



# DESARROLLO DEL CASO DE USO | ENFOQUE ANALITICO

Esquema gráfico del enfoque planteado anteriormente. Debe servir como esquema de trabajo para el Data Scientist que ejecute el caso de uso.





Fuentes Externas

#### PROFUNDIDAD HISTÓRICA

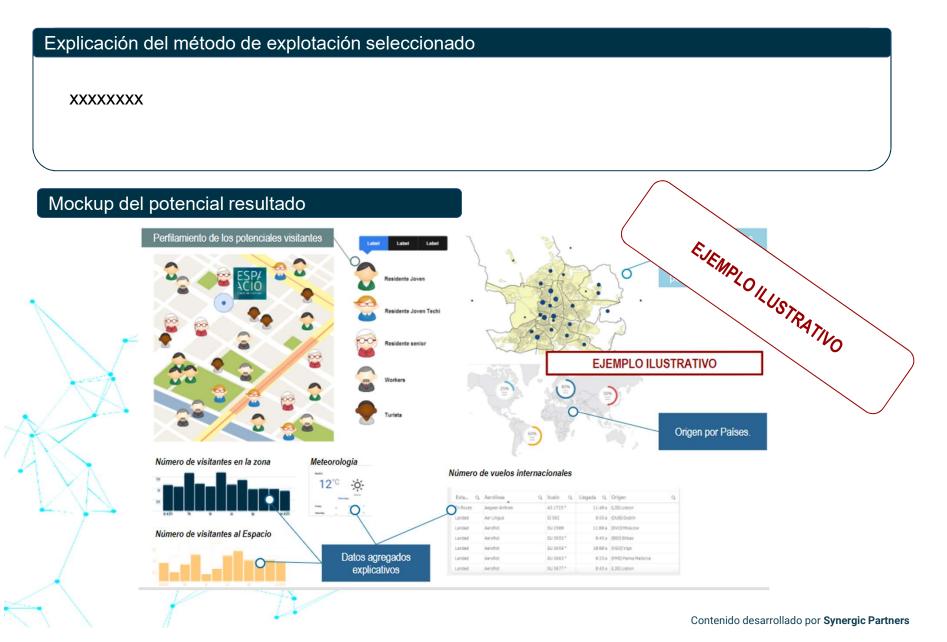
Detalle de la profundidad histórica requerida para cada fuente

# DESARROLLO DEL CASO DE USO | ARQUITECTURA

# Arquitectura

Definición de los componentes técnicos de una arquitectura big data básicos para garantizar el desarrollo del caso de uso detallando qué función cubre cada uno de ellos.

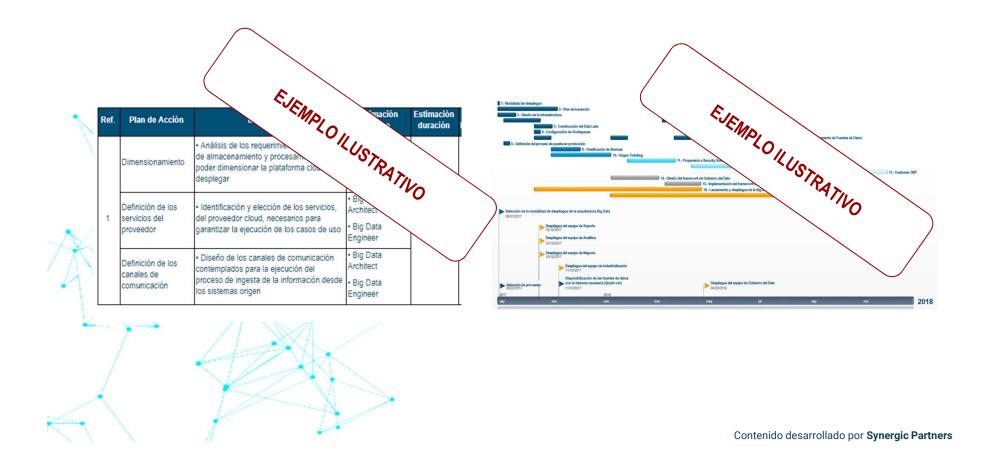
# DESARROLLO DEL CASO DE USO | EXPLOTACIÓN



# DESARROLLO DEL CASO DE USO | ROADMAP DE ADOPCIÓN

#### ESTRATEGIA DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO / CASO DE USO

FASES CONTEMPLADAS 10 PRIMERAS MACROTAREAS A REALIZAR ESTIMACIÓN DE RECURSOS Y TIEMPOS ESTIMADOS





#### **RESUMEN:**

El **Domingo 23 de Junio a las 00:00 hora local**, se debe entregara entregar:

- Listado de casos de uso 10 casos de uso, entre los que se debe encontrar al menos 1 caso de Monetización externa.
- **Priorización** de estos **10 casos de uso** y pelotograma (valorando positivamente su diseño en Tableau)
- Un documento donde se detalle el desarrollo de **1 caso de uso** ( a elegir monetización Interna o Externa) siguiendo el **esquema** presentado anteriormente (se valorará positivamente la innovación en el formato de presentación del caso de uso)

La entrega de la misma la realizará el interlocutor de cada grupo (única y exclusivamente esa persona).

Todos los informes tendrán que resumirse en una presentación que deberá exponerse por parte del grupo al finalizar el proyecto junto con el resultado de las posteriores Fases.



# FASE III- Entrega límite: Lunes 24 Junio 00:00 hora local



#### Presentación de Resultados

Los martes 25 y miércoles 26 se realizará la presentación final de proyectos durante las horas de clase.

Se presentará un documento en Power Point, donde se plasmarán los resultados trabajados durante las Fases I y II.

Se dispondrán de **15 minutos máximo** por equipo Se dispondrán de **5 minutos** para debate y recibir feedback de los formadores

- 8 equipos presentan el día martes 25
- 7 equipos presentan el día miércoles 26



