



STORYTELLING CON DATOS

Juan Domingo Ortín
29 de Mayo de 2024



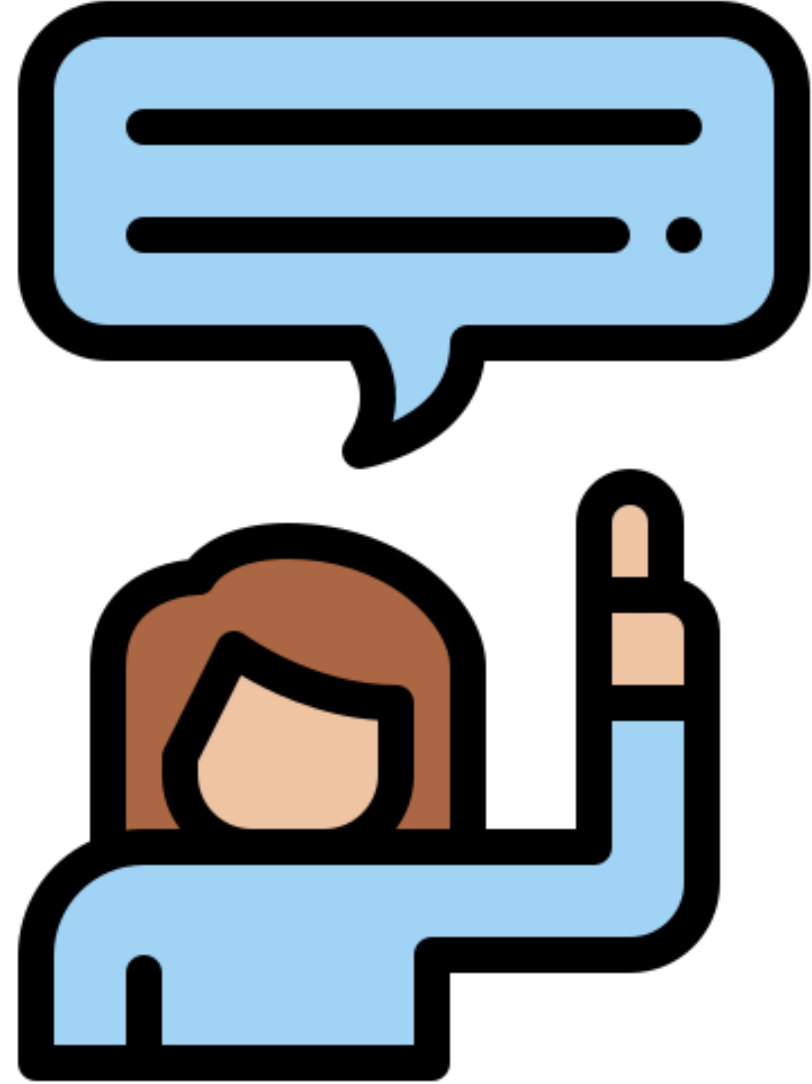
LA IMPORTANCIA DEL CONTEXTO

ANÁLISIS EXPLORATORIO VS ANÁLISIS EXPLICATIVO



- **Análisis Exploratorio**
 - Comprender los datos y averiguar qué puede ser digno de mención o interesante para otros.
- **Análisis Explicativo**
 - Tienes una historia específica que has extraído del exploratorio y quieres explicar.

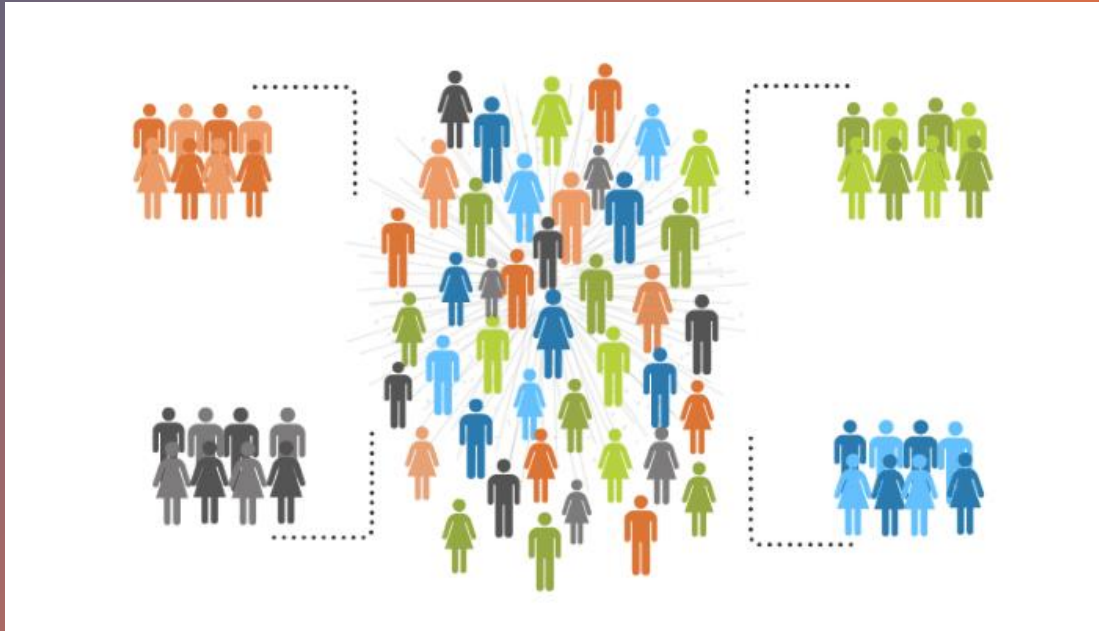
ANÁLISIS EXPLICATIVO





QUIÉN, QUÉ Y CÓMO

- **Quién**
 - Su público
 - Usted
- **Qué**
 - Acción
 - Mecanismo
 - Tono
- **Cómo**



Ejemplo

Profesor Ciencias 4º



Quién

Público potencial:

- Padres alumnos
- Participantes
- Otros profesores
- Comité presupuestario



Qué

Demostrar éxito del programa y pedir cantidad específica de fondos para seguir ofreciéndolo



Cómo

Mostrar **ENCUESTA**

The background of the slide features a collage of business-related icons including a speedometer, a pie chart, a bar chart, a line graph, a calculator, and a document. In the center, a silhouette of a person stands with arms outstretched, facing a large screen that displays a pie chart and a line graph. In the foreground, the silhouettes of an audience are visible, looking towards the presenter.

Consulta de Contexto

- Antecedentes pertinentes
- ¿Qué sabemos del público?
- ¿Qué prejuicios tienen?
- ¿Qué datos disponemos?
- ¿Los conoce nuestro público?
- Riesgos en argumentos

- ¿Resultado satisfactorio?
- Decirlo en una frase

Metodología

La historia en 3 minutos



La Gran Idea



Estrategia Planificación Contenidos Storyboarding (Guión Gráfico)

Los niños tienen malas actitudes acerca de la Ciencia

Demostrar el problema: mostrar las calificaciones de las tareas de los alumnos a lo largo del años sobre la ciencia.

Ideas para superar el problema, incluido un programa piloto

Describir el programa piloto

Mostrar el antes y el después de los datos de las encuestas.

Recomendación: el piloto fue un éxito. Ampliémolo.
>> Gran Idea

Conclusiones

Articular el 'QUIÉN' y el 'QUÉ'



AYUDA A REDUCIR EL
ESFUERZO



AYUDA A QUE LA
COMUNICACIÓN
CUMPLA SU OBJETIVO

Pausa antes de crear la Comunicación

- Idea sólida del 'QUÉ'
- Crear Contenidos Eficaces



Hoja de trabajo

La Gran Idea

Quién es tu audiencia

1. Enumera los grupos principales o individuos con los que te comunicarás.

- Consejo de administración
- CEO y ejecutivos

2. Si tuvieras que reducirlo a una sola persona, ¿quién sería?

- Presidente del consejo



3. ¿Qué le importa a tu audiencia?

- Rendimiento Financiero
- Efectos Estrategias a largo plazo
- Riesgos y Oportunidades
- Cumplimiento y Transparencia
- Eficiencia Operativa
- Innovación y Tecnología

Hoja de trabajo

La Gran Idea

Quién se tu audiencia II



4.¿Qué acción necesita tomar tu audiencia?

- Que el Consejo comprenda las implicaciones a largo plazo de terminar el año con una pérdida neta,
- Conseguir que los gerentes operativos diarios (CEO y ejecutivos) acuerden implementar la "iniciativa de control de gastos ABC" de inmediato

Hoja de trabajo II

La Gran Idea

¿Qué está en juego?

¿Cuáles son los beneficios si tu audiencia actúa de la manera que tu quieres que lo haga?

- Mejora de la solvencia y liquidez
- Reducción de costos
- Mitigación de riesgos financieros
- Aumento de la confianza de inversores y stakeholders
- Cumplimiento de objetivos sostenibles



¿Cuáles son los riesgos si ellos no lo hacen?

- Aumento de la vulnerabilidad financiera
- Pérdida de confianza
- Riesgos regulatorios y legales
- Impacto negativo en la sostenibilidad

Hoja de trabajo III

La Gran Idea

Formulario de la Gran Idea

Frase: "Implementar este plan financiero de contención es crucial para garantizar la estabilidad y sostenibilidad a largo plazo de nuestra empresa en un entorno económico incierto."



Hoja de trabajo III

La Gran Idea

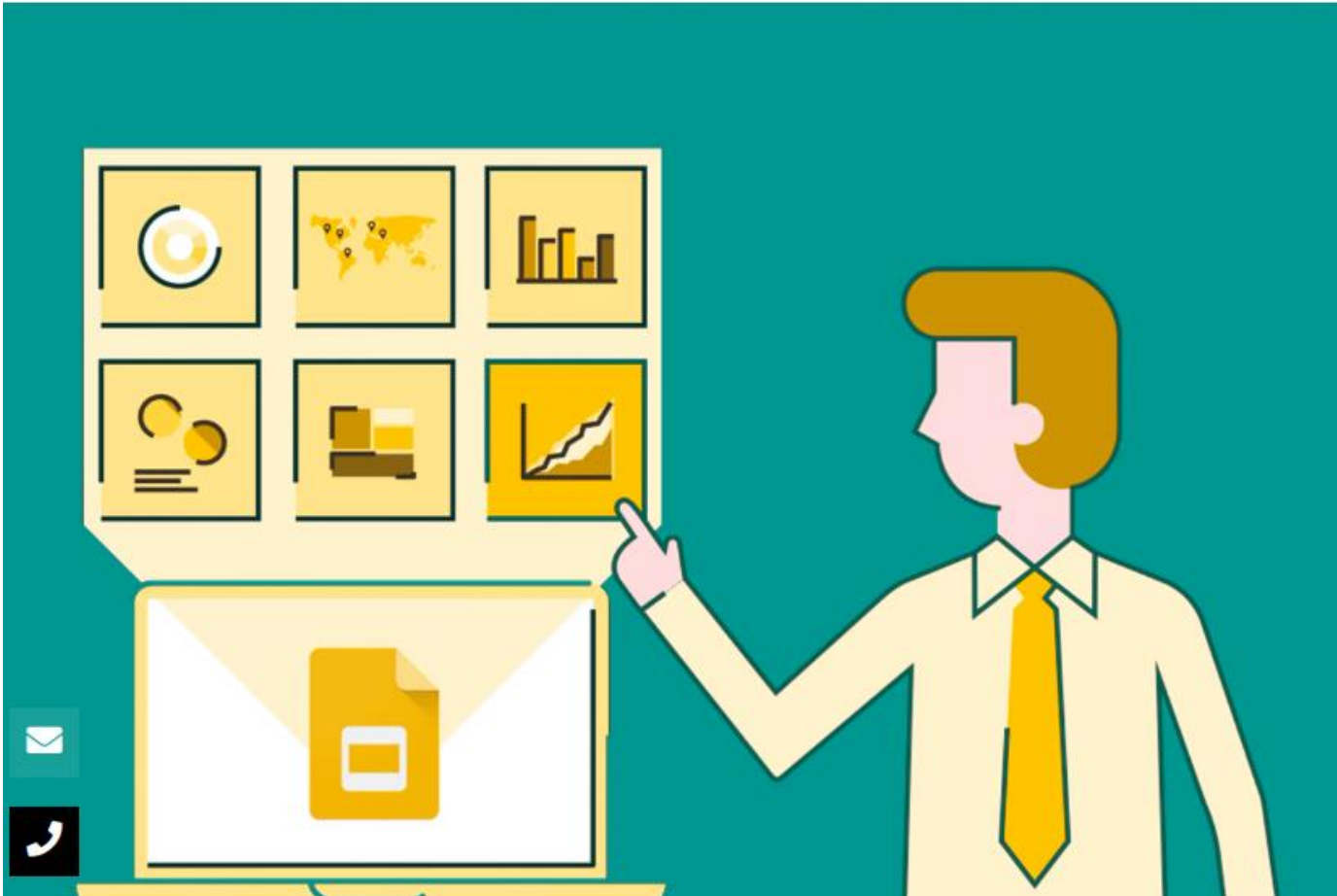
Formulario de la Gran Idea II

- **Párrafo corto:** "Nuestro plan financiero de contención no solo **mitigará las pérdidas actuales**, sino que también fortalecerá nuestra posición financiera, asegurando que disponemos de los recursos necesarios para **enfrentar futuros desafíos económicos**. Este plan está diseñado para **optimizar** nuestros **gastos**, mejorar la **eficiencia operativa** y **preservar** el **capital**, lo cual es esencial para mantener la **confianza** de nuestros **inversores** y **asegurar el crecimiento sostenible** de la compañía. La aprobación de este plan es fundamental para **proteger nuestros activos** y garantizar la **viabilidad a largo plazo** de nuestra empresa en un entorno cada vez más competitivo y volátil."



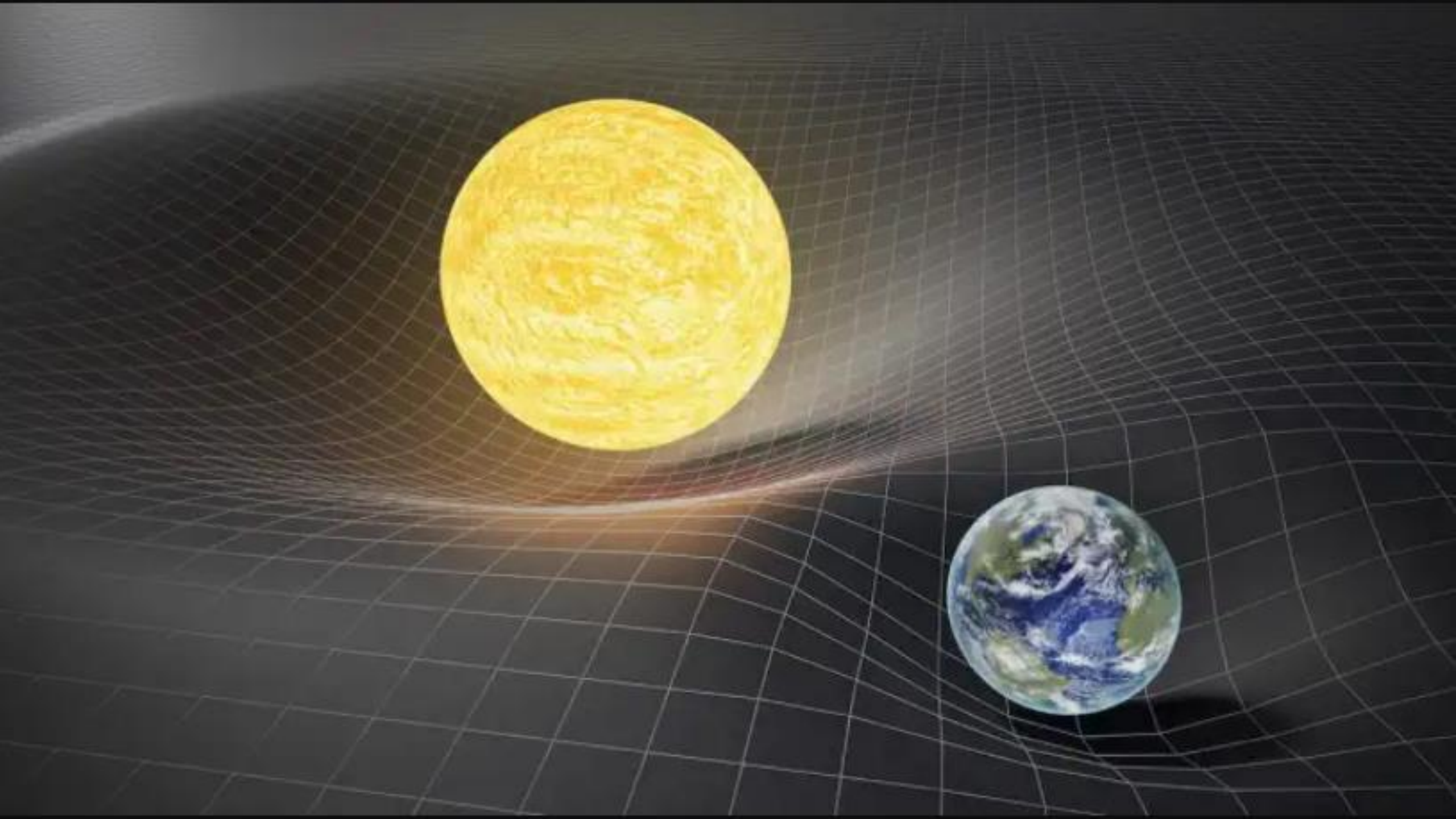


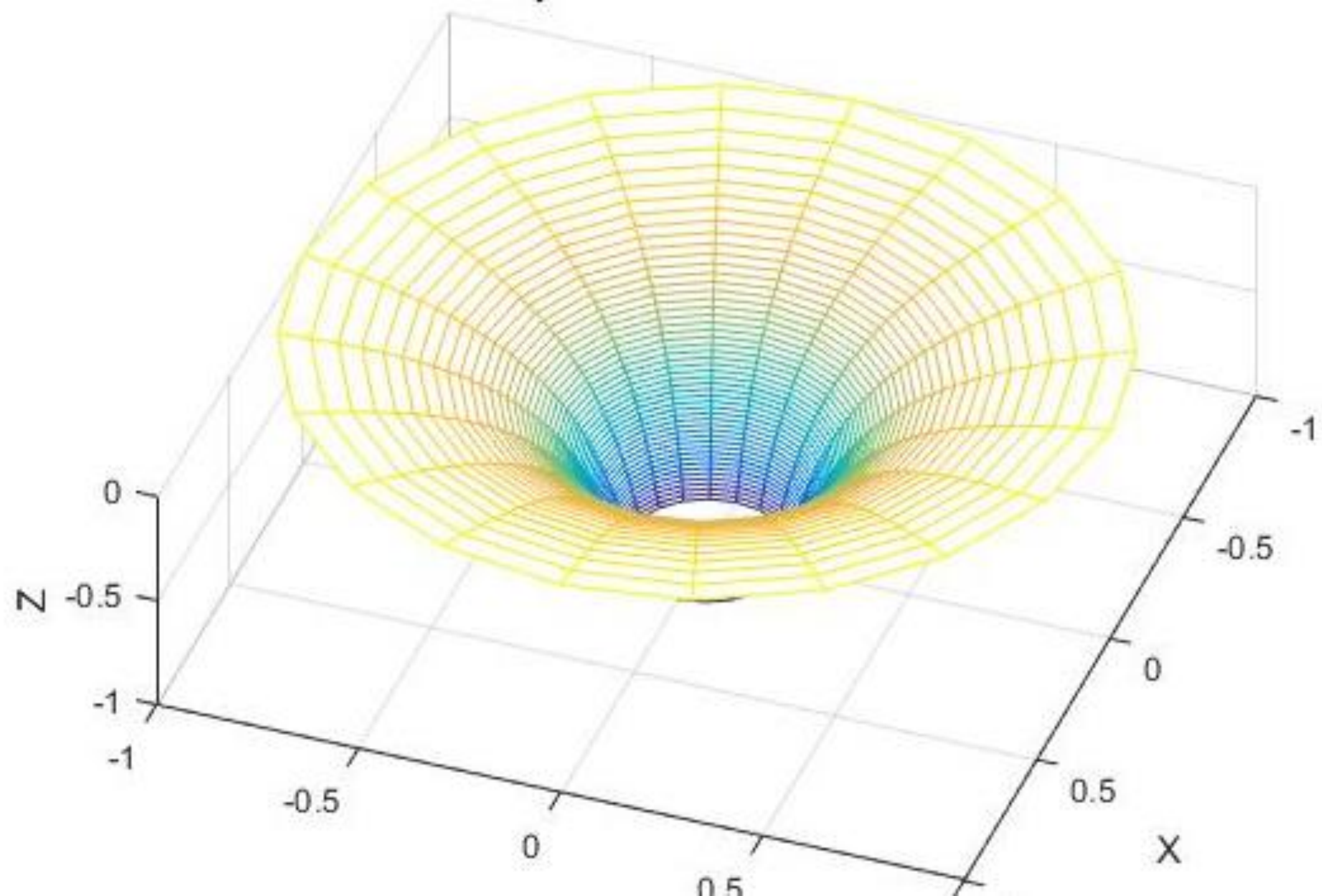
ELEGIR ELEMENTOS VISUALES EFICACES



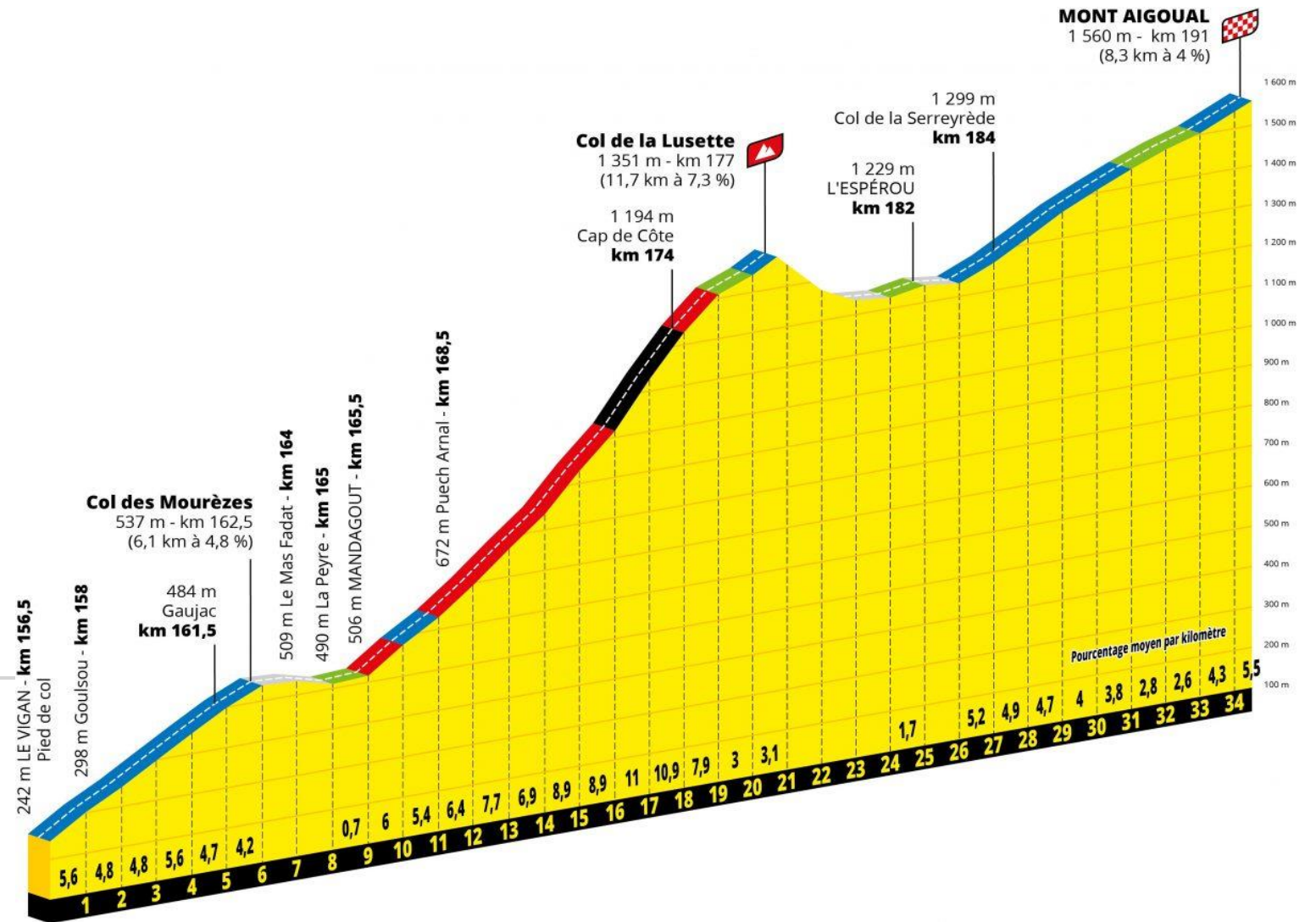
Introducción

- Ayudan a la Comunicación
- Soportan y validan las tesis





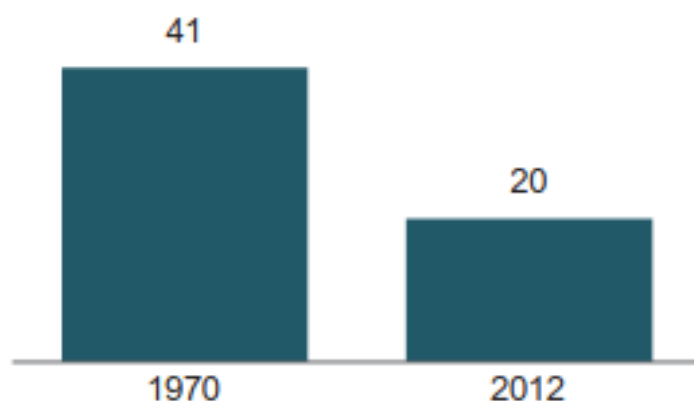
Principales elementos



Texto simple

Niños con una madre "tradicional" que se queda en casa

de niños con una madre casada que se queda en casa y con un marido que trabaja



Nota: Basado en niños menores de 18 años. Sus madres se clasifican en función de su situación laboral en 1970 y 2012.

20%

de los niños tenían un
ama de casa tradicional
en 2012, frente al 41% en 1970

Grupo	Métrica A	Métrica B	Métrica C
Grupo 1	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 2	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 3	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 4	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 5	\$X.X	Y%	Z,ZZZ

Bordes gruesosBordes clarosBordes mínimos

Grupo	Métrica A	Métrica B	Métrica C
Grupo 1	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 2	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 3	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 4	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 5	\$X.X	Y%	Z,ZZZ

Grupo	Métrica A	Métrica B	Métrica C
Grupo 1	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 2	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 3	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 4	\$X.X	Y%	Z,ZZZ
Grupo 5	\$X.X	Y%	Z,ZZZ

Tablas

Tipos de Bordes

Mapa Térmico

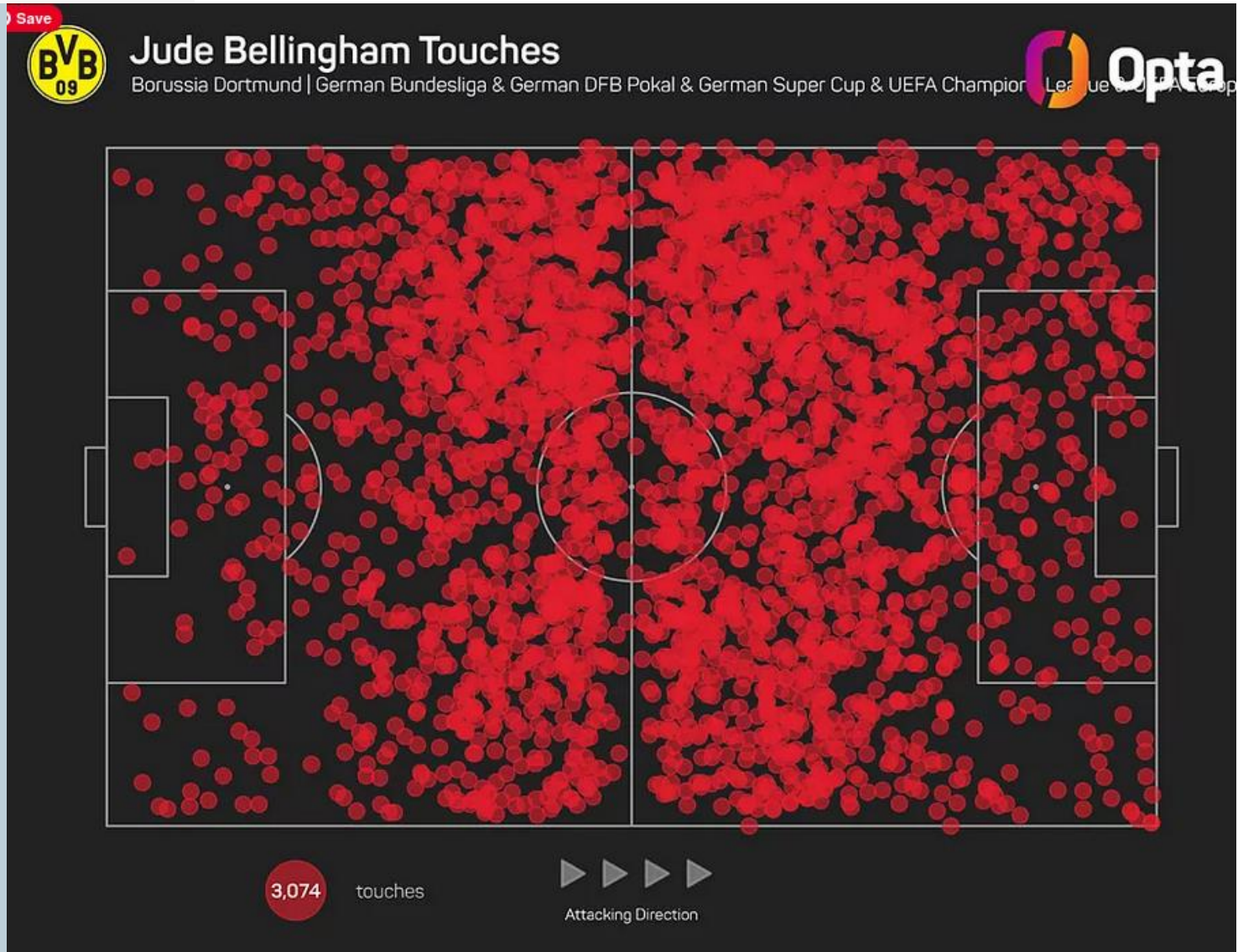
Cuadro

	A	B	C
Categoría 1	15%	22%	42%
Categoría 2	40%	36%	20%
Categoría 3	35%	17%	34%
Categoría 4	30%	29%	26%
Categoría 5	55%	30%	58%
Categoría 6	11%	25%	49%

Mapa de calor

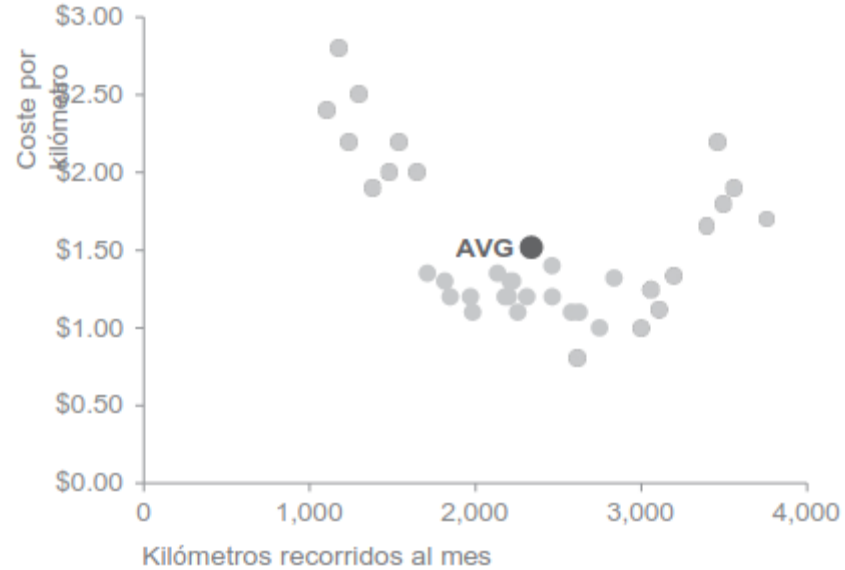
BAJA-ALTA

	A	B	C
Categoría 1	15%	22%	42%
Categoría 2	40%	36%	20%
Categoría 3	35%	17%	34%
Categoría 4	30%	29%	26%
Categoría 5	55%	30%	58%
Categoría 6	11%	25%	49%

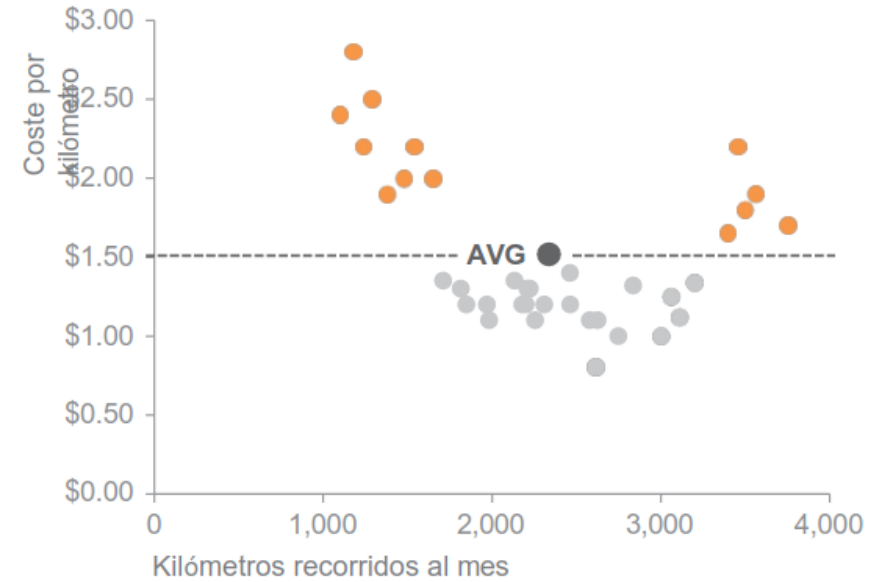


Mapa Térmico

Coste por kilómetro por kilómetros recorridos



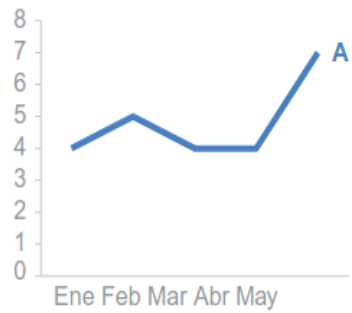
Coste por kilómetro por kilómetros recorridos



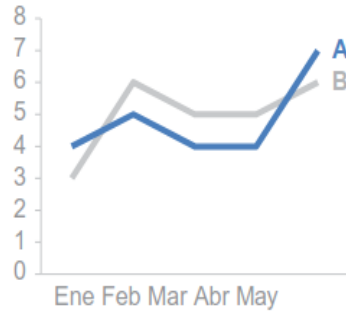
GRÁFICOS

- Puntos
 - Gráfico de dispersión

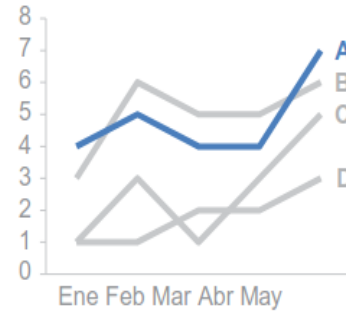
Serie única



Dos series

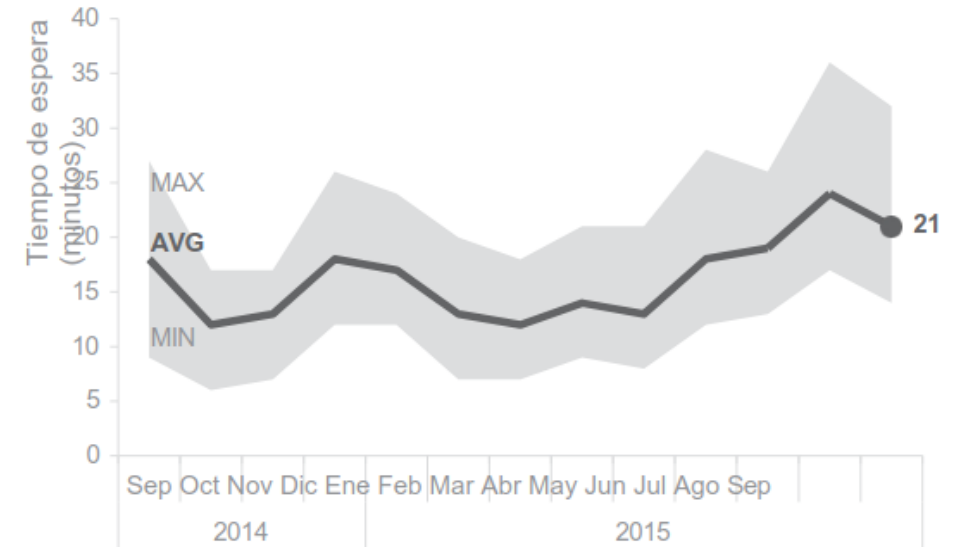


Varias series



Tiempo de espera en el control de pasaportes

Últimos 13 meses



GRÁFICOS II

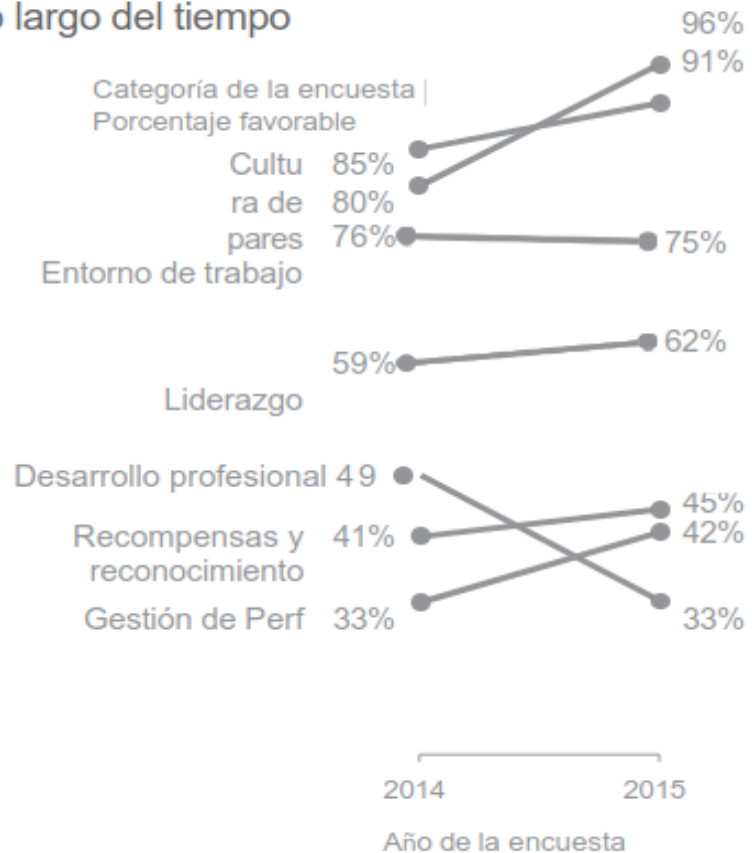
Líneas

Gráfico lineal

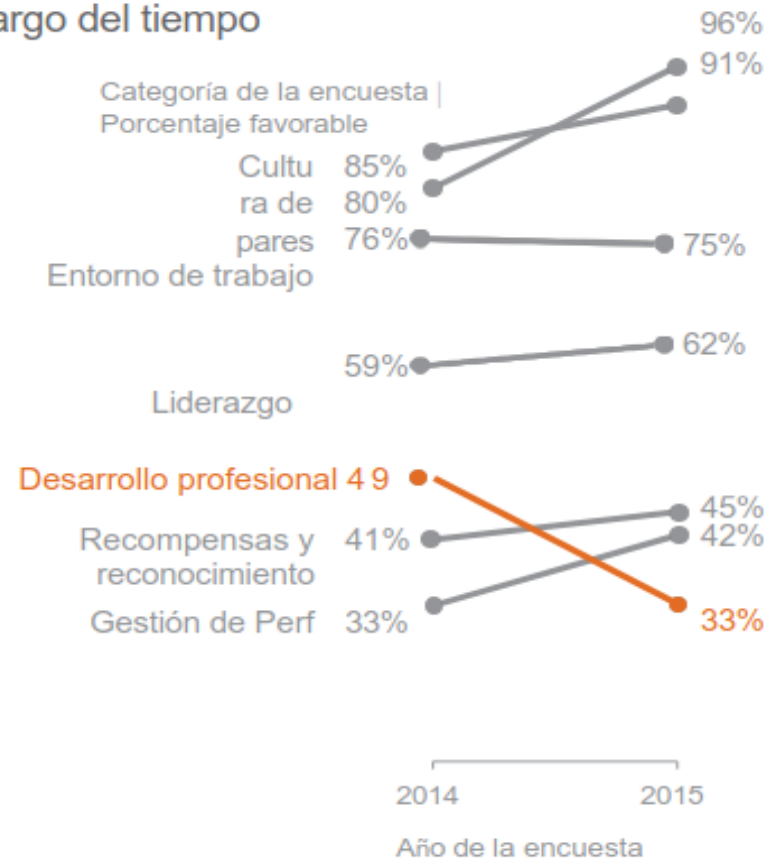
GRÁFICOS III

Líneas II Slopegraph

Opiniones de los empleados a lo largo del tiempo

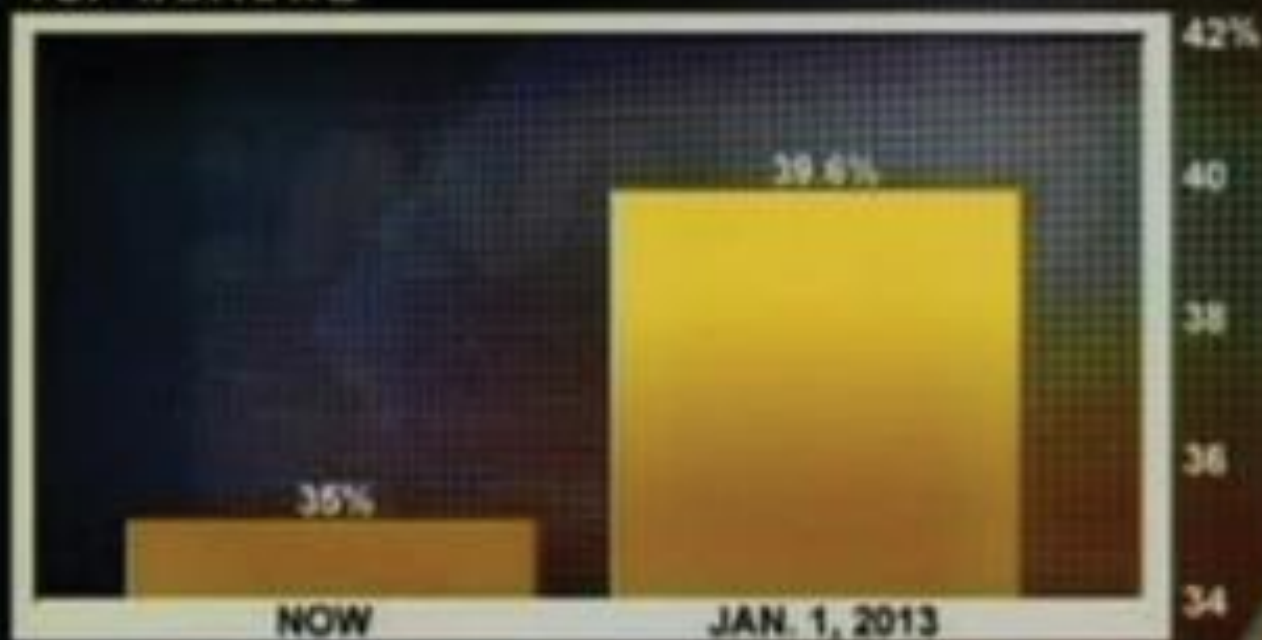


Opiniones de los empleados a lo largo del tiempo



IF BUSH TAX CUTS EXPIRE

TOP TAX RATE



GRÁFICOS IV

- Barras

8:01p ET

FOX
BUSINESS

TOP STORIES

TECHNOLOGY

CONSUMER

WITH THE JUSTICE DEPARTMENT AND ACQUIRES FULL T

DOW 13008.68 - 64.33

S&P 1379.32 - 5.98

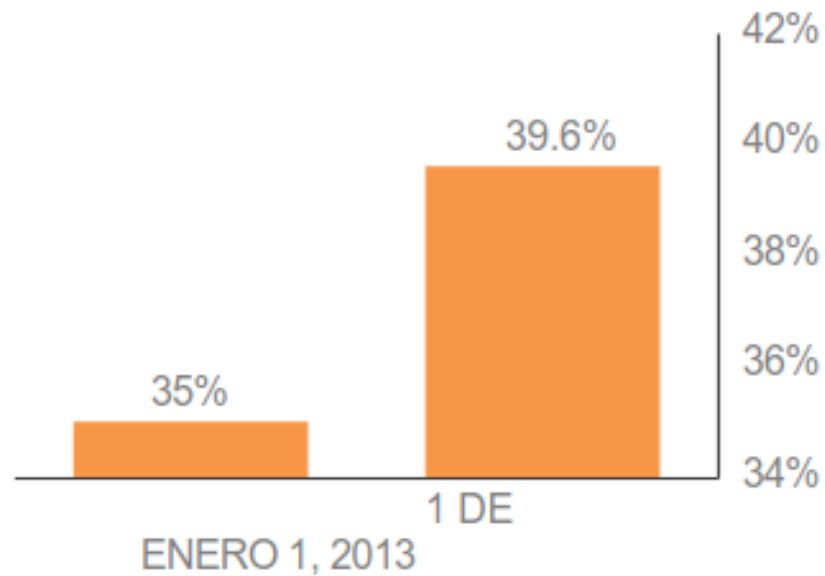
NASDAQ 2939.52 - 6.32

GRAFICOS IV

Barras

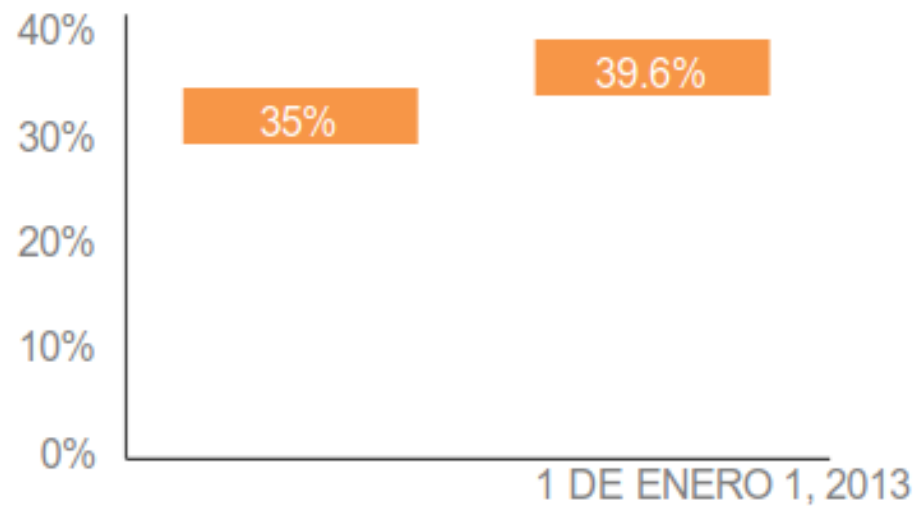
Línea de base distinta de cero: como se graficó originalmente
graficada

SI EXPIRAN LOS RECORTES FISCALES DE BUSH
TIPO IMPOSITIVO MÁXIMO

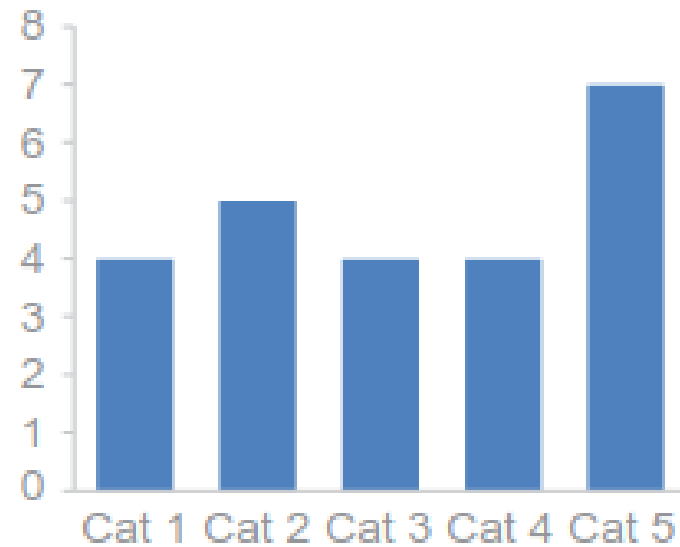


Línea de base cero: como debería estar
graficada

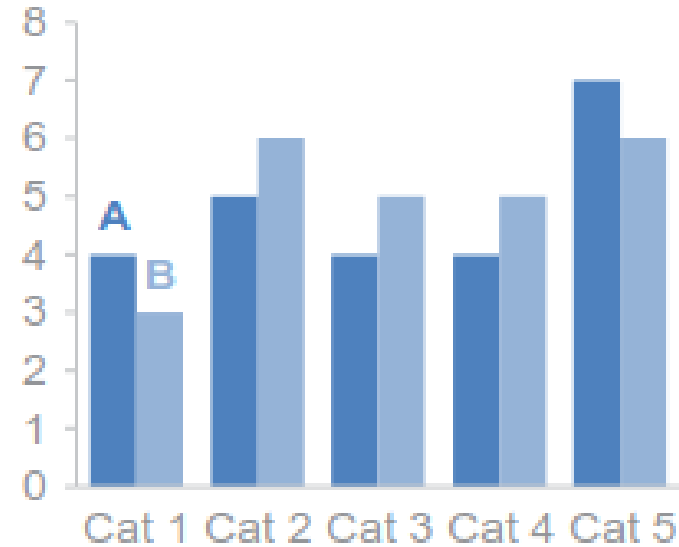
SI EXPIRAN LOS RECORTES FISCALES DE BUSH
MÁXIMO



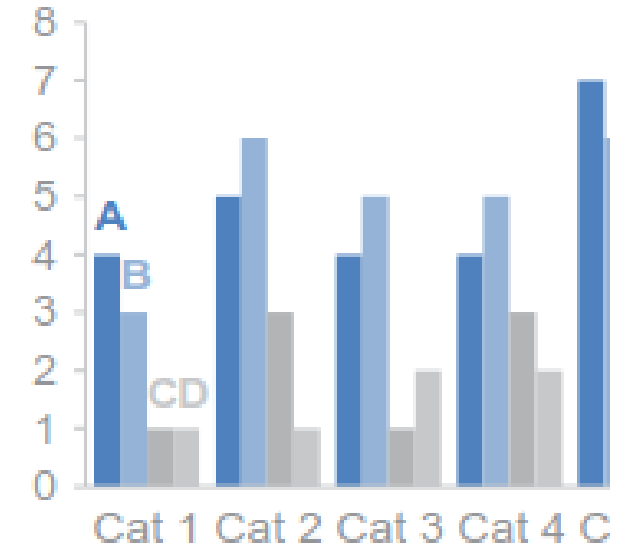
Serie única



Dos series



Varias series

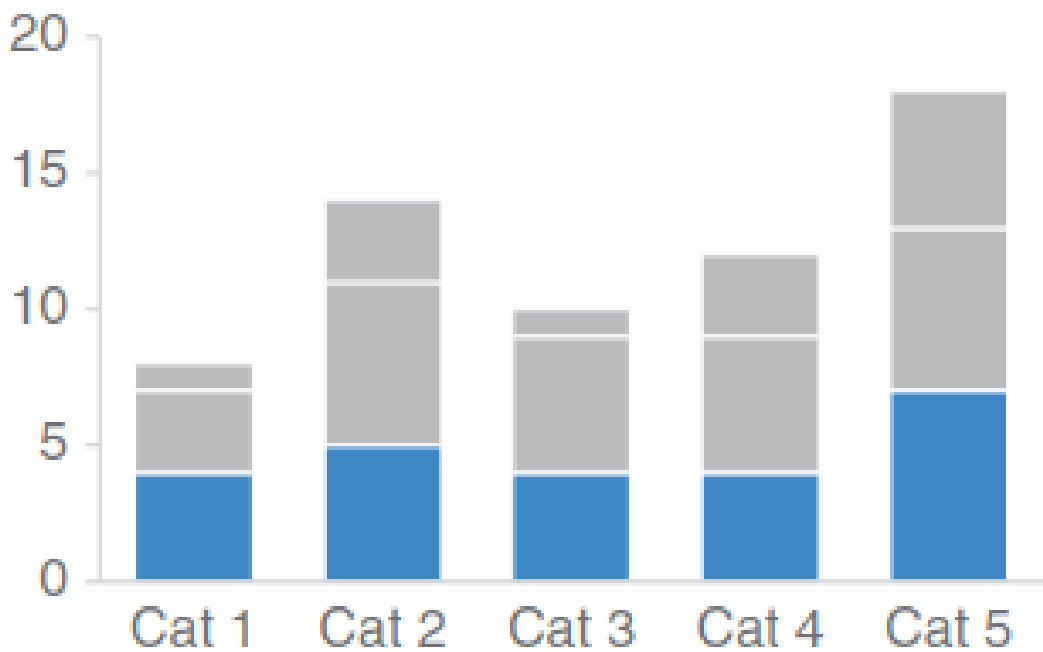


GRÁFICOS V

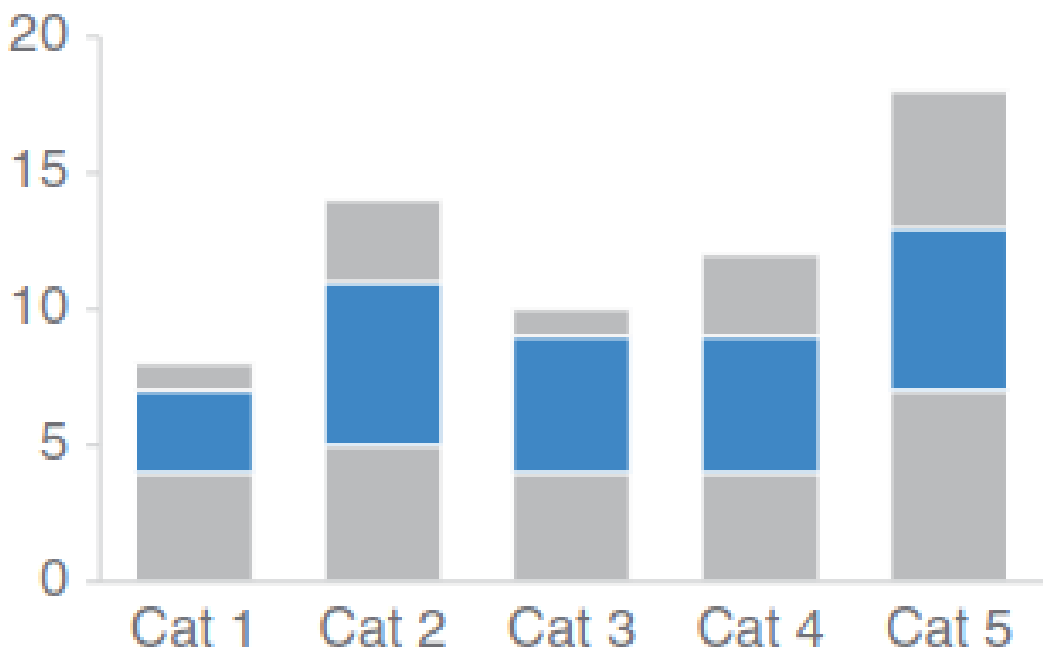
Barras II

- Gráfico Barras Verticales

Comparing **these** is easy



Comparing **these** is hard



GRÁFICOS VI

Barras III

Gráficos de Barras Verticales Apiladas

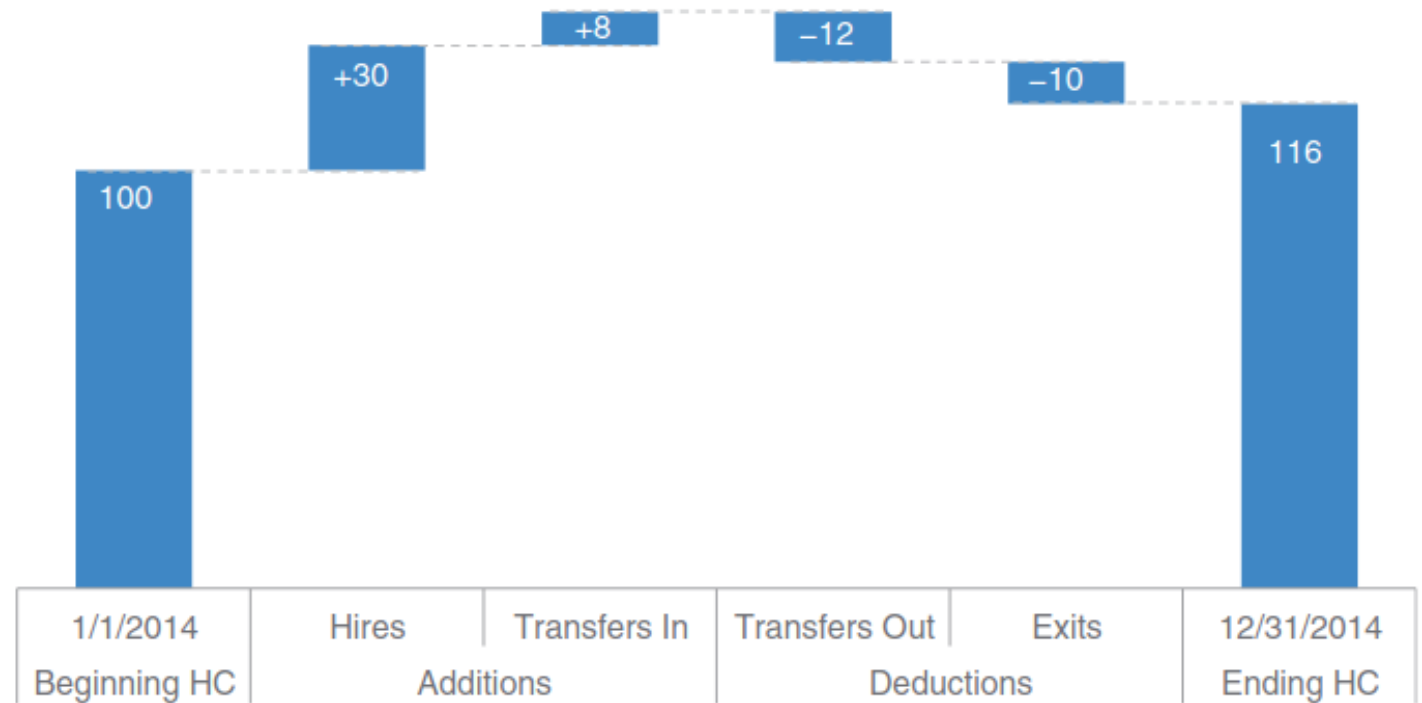
GRÁFICOS VII

Barras III

Gráfico en Cascada

2014 Headcount math

Though more employees transferred out of the team than transferred in, aggressive hiring means overall headcount (HC) increased 16% over the course of the year.

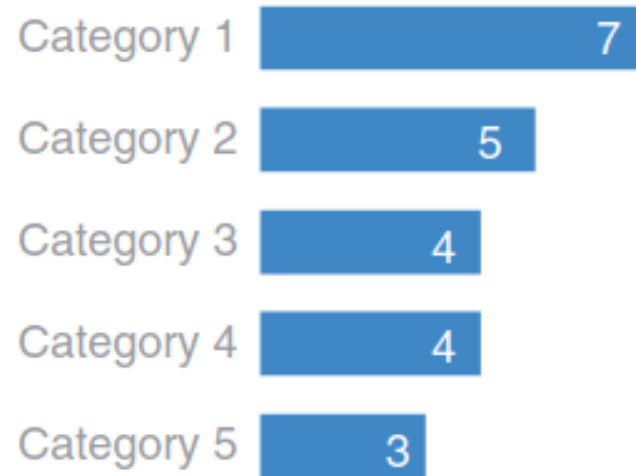


GRÁFICOS VIII

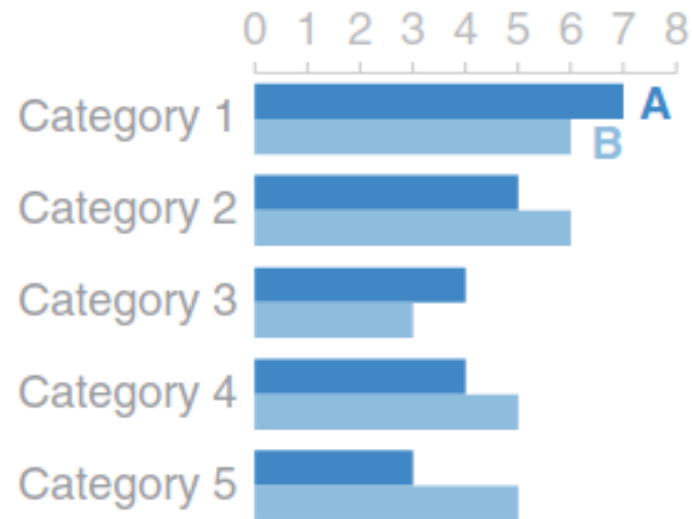
Barras IV

Gráfico de Barras Horizontales

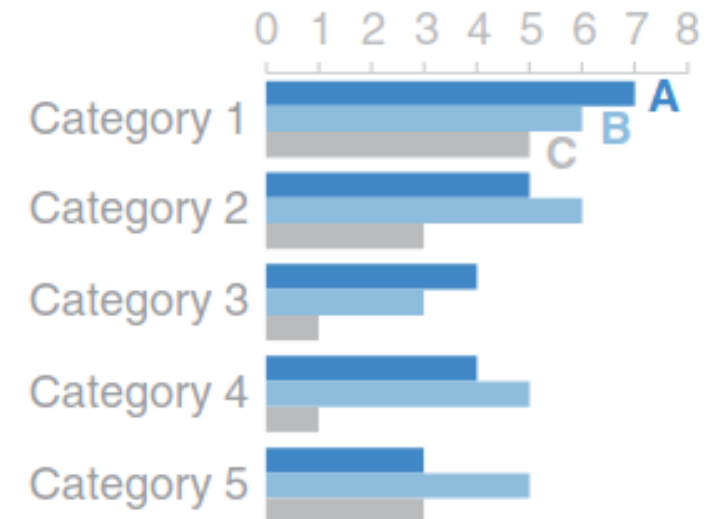
Single series



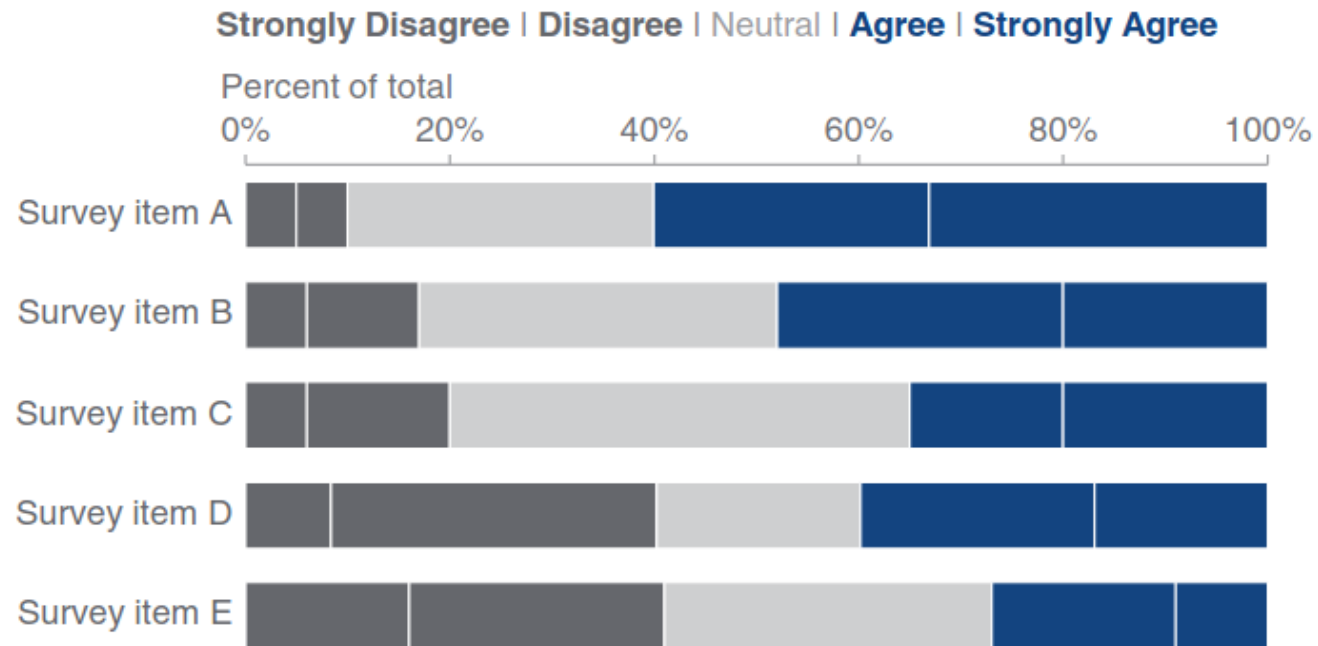
Two series



Multiple series



Survey results

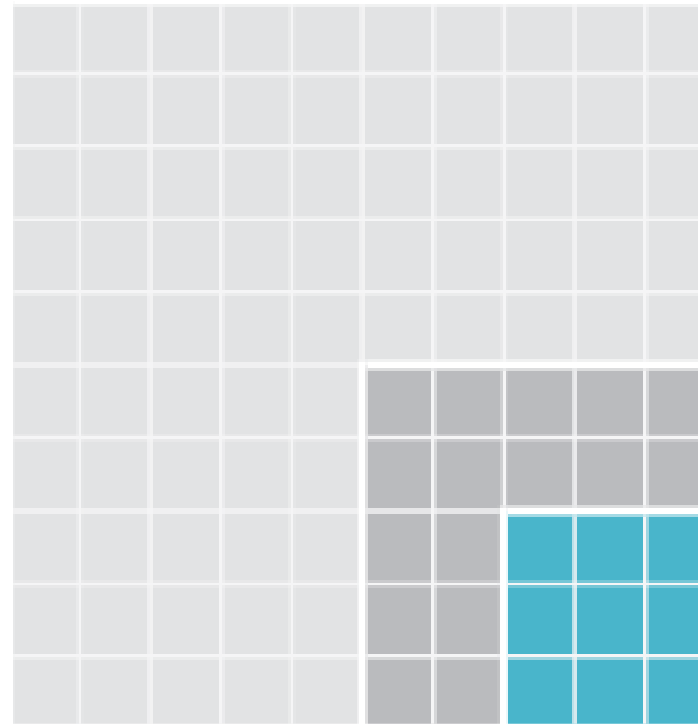


GRÁFICOS IX
Barras V
Gráfico de Barras
Horizontales
Apiladas

GRÁFICOS X

Áreas

Interview breakdown



Out of every 100
phone screens...

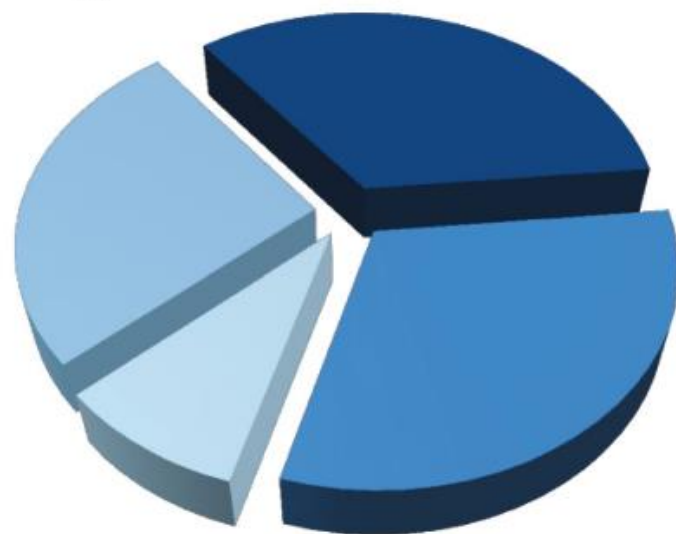
we bring 25
candidates onsite
for interviews...

and
extend 9 offers.



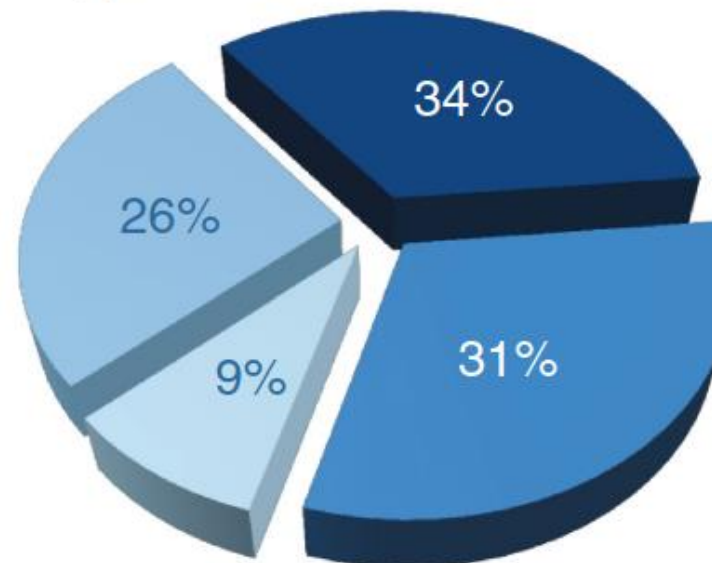
GRÁFICOS A EVITAR

Supplier Market Share



- Supplier A
- Supplier B
- Supplier C
- Supplier D

Supplier Market Share

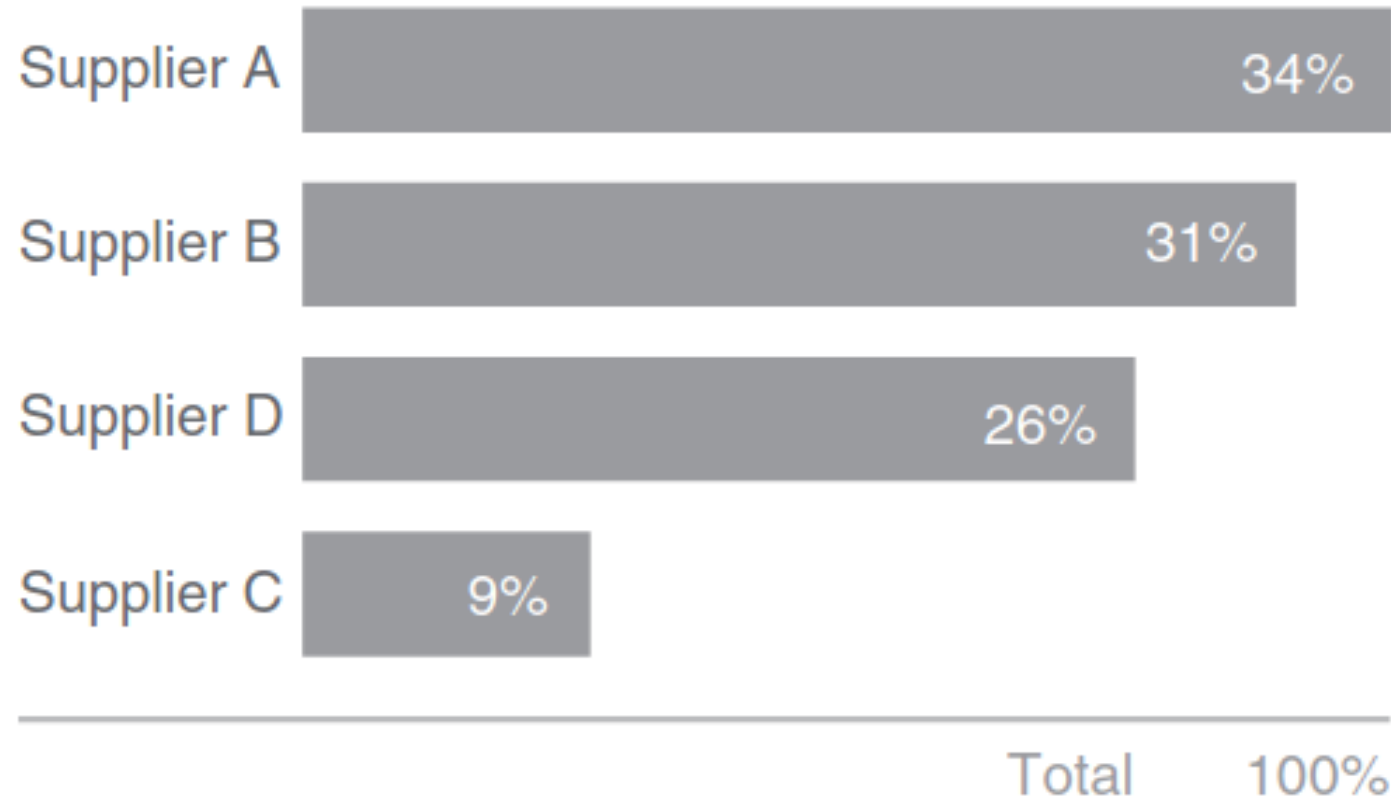


- Supplier A
- Supplier B
- Supplier C
- Supplier D

GRÁFICOS A EVITAR

Gráfico de Tarta

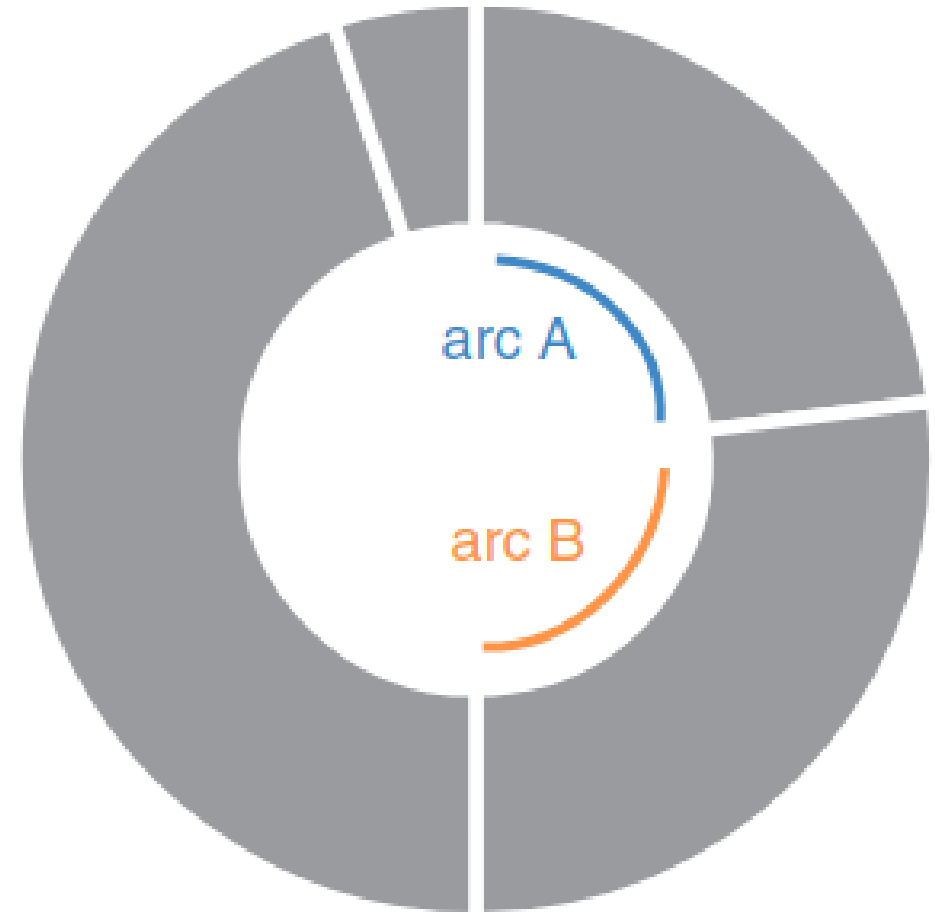
Supplier Market Share



GRÁFICOS
A EVITAR
Gráfico de
Tarta II

GRÁFICOS A
EVITAR II
Gráfico de
Donut/Rosquilla

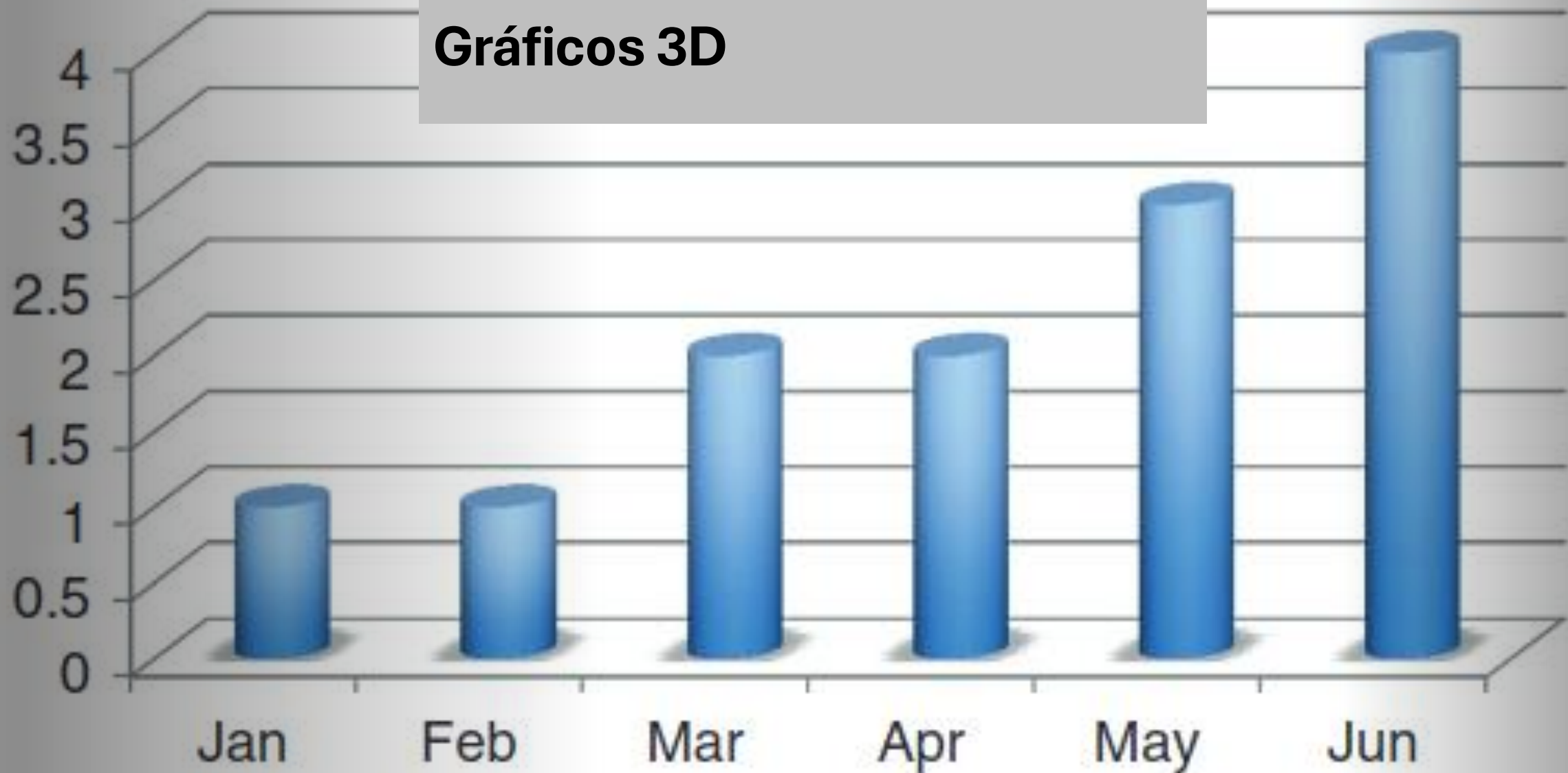
The donut chart



Number of Issues

GRÁFICOS A EVITAR III

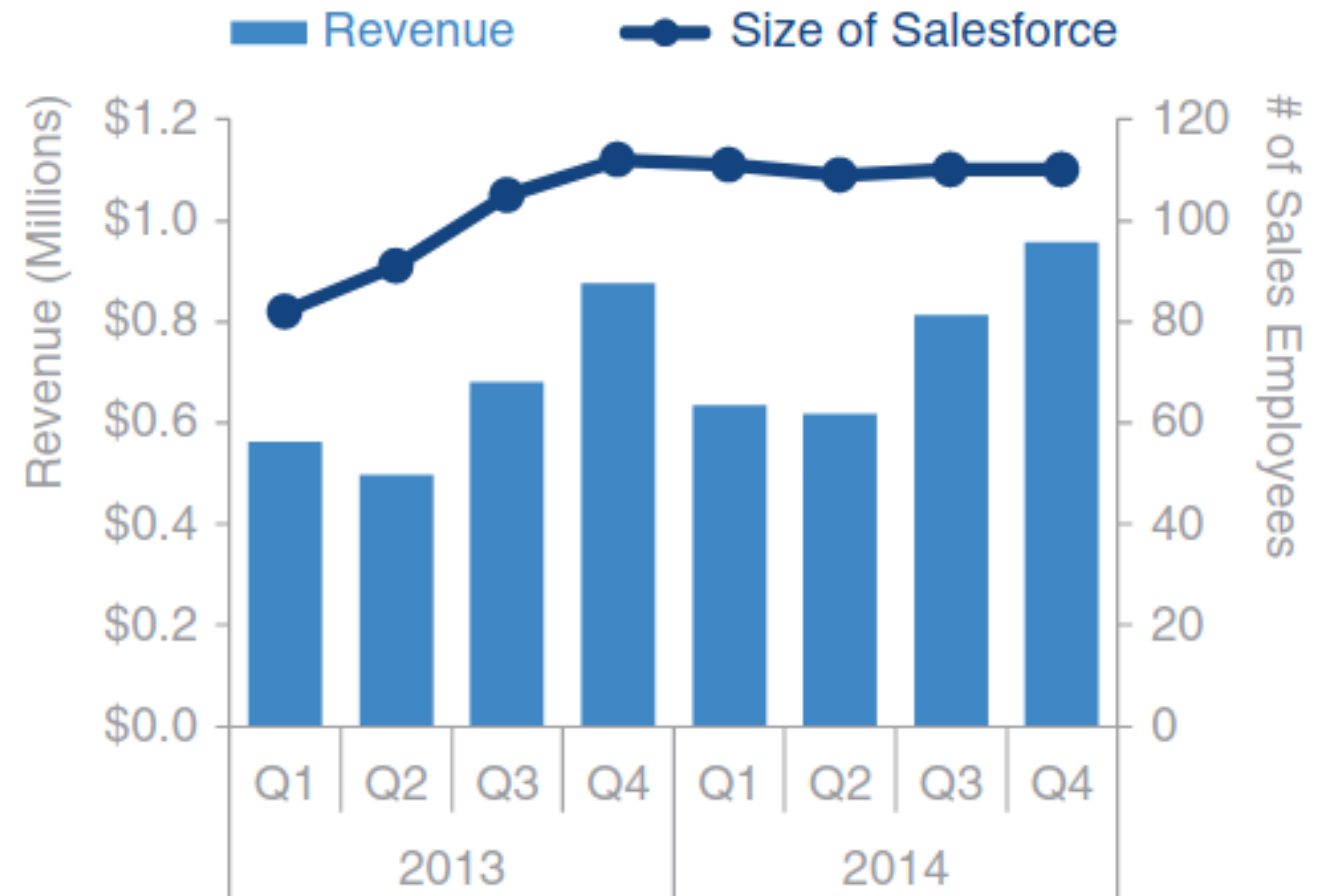
Gráficos 3D



GRÁFICOS A EVITAR IV

Gráfico de Eje y-secundario

Secondary y-axis



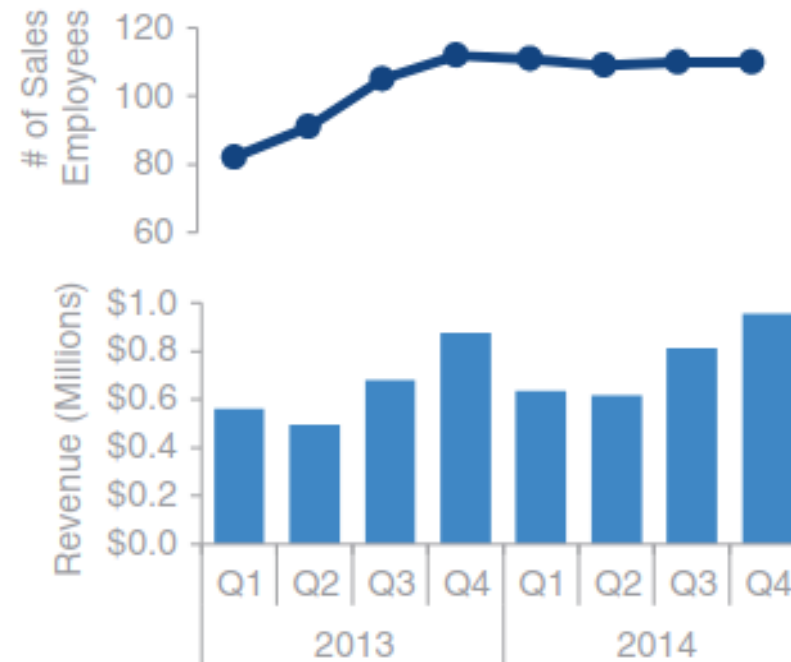
GRÁFICOS A EVITAR IV

Gráfico de Eje y-secundario II

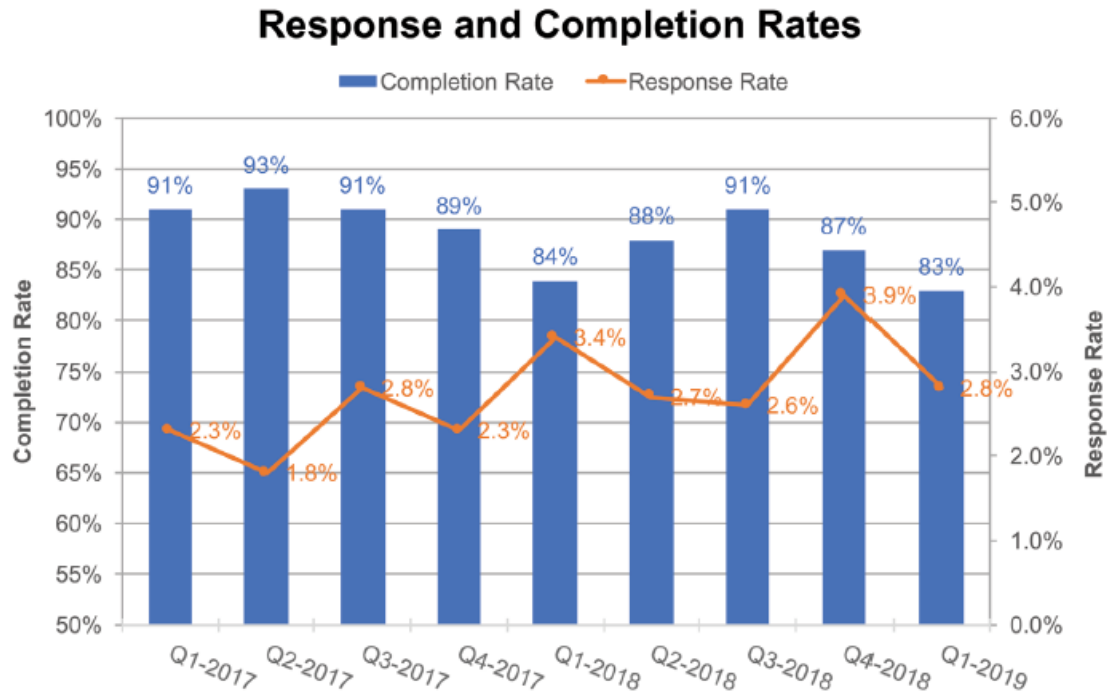
Alternative 1: **label directly**



Alternative 2: **pull apart vertically**



Ejercicio 2.13: ¿Qué está mal con este gráfico?



Considere la Figura 2.13, que muestra las tasas de respuesta y de finalización para una campaña de marketing por correo electrónico en la que se pidió a los destinatarios que completaran una encuesta.

- PASO 1: Enumere tres cosas que no son ideales sobre este gráfico. ¿Qué lo hace desafiante?
- PASO 2: Para cada una de las tres cosas que ha enumerado, describa cómo superaría el desafío dado.
- PASO 3: Descargue los datos. Cree su visual que ponga en práctica las estrategias que ha delineado.

Ejercicio 2.13:

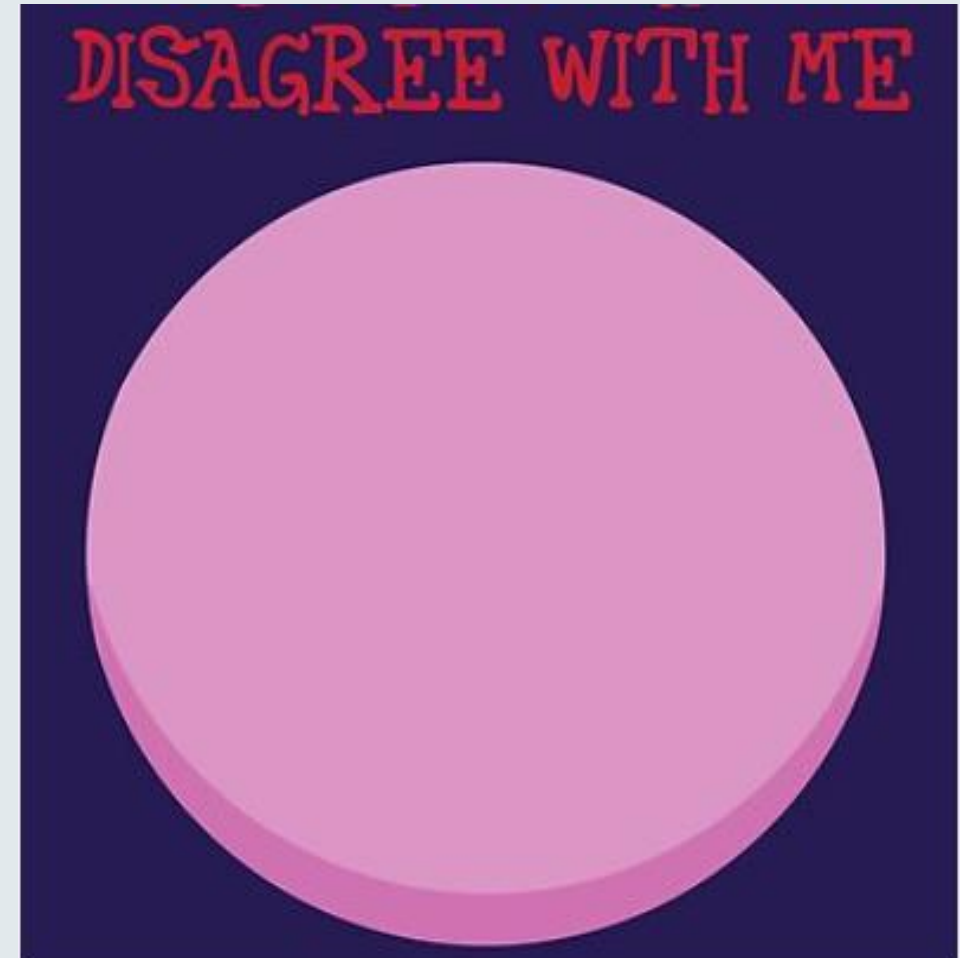
¿Qué está mal con este gráfico? II

Paso 1:

1. Confusión en la interpretación
2. Falta de comparabilidad
3. Ocultamiento de relaciones

Paso 2:

1. Usar etiquetas claras en el gráfico que indiquen la presencia de un eje y-secundario y la escala correspondiente
2. Normalizar los datos o utilizar porcentajes en lugar de valores absolutos. También crear dos gráficos separados para cada serie de datos y presentarlos uno al lado del otro.
3. Utilizar un gráfico con dos ejes con, un gráfico de dispersión o un gráfico de burbujas.



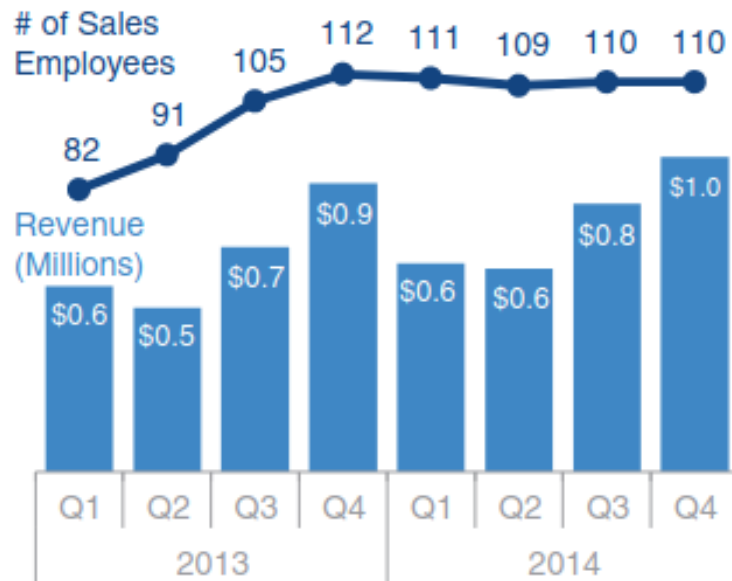
Ejercicio 2.13:

¿Qué está mal con este gráfico? II

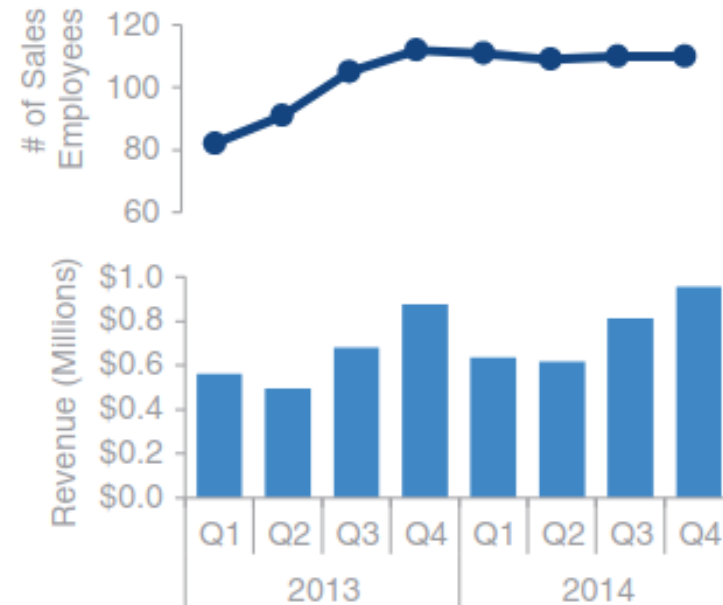
Paso 3

Solución

Alternative 1: **label directly**



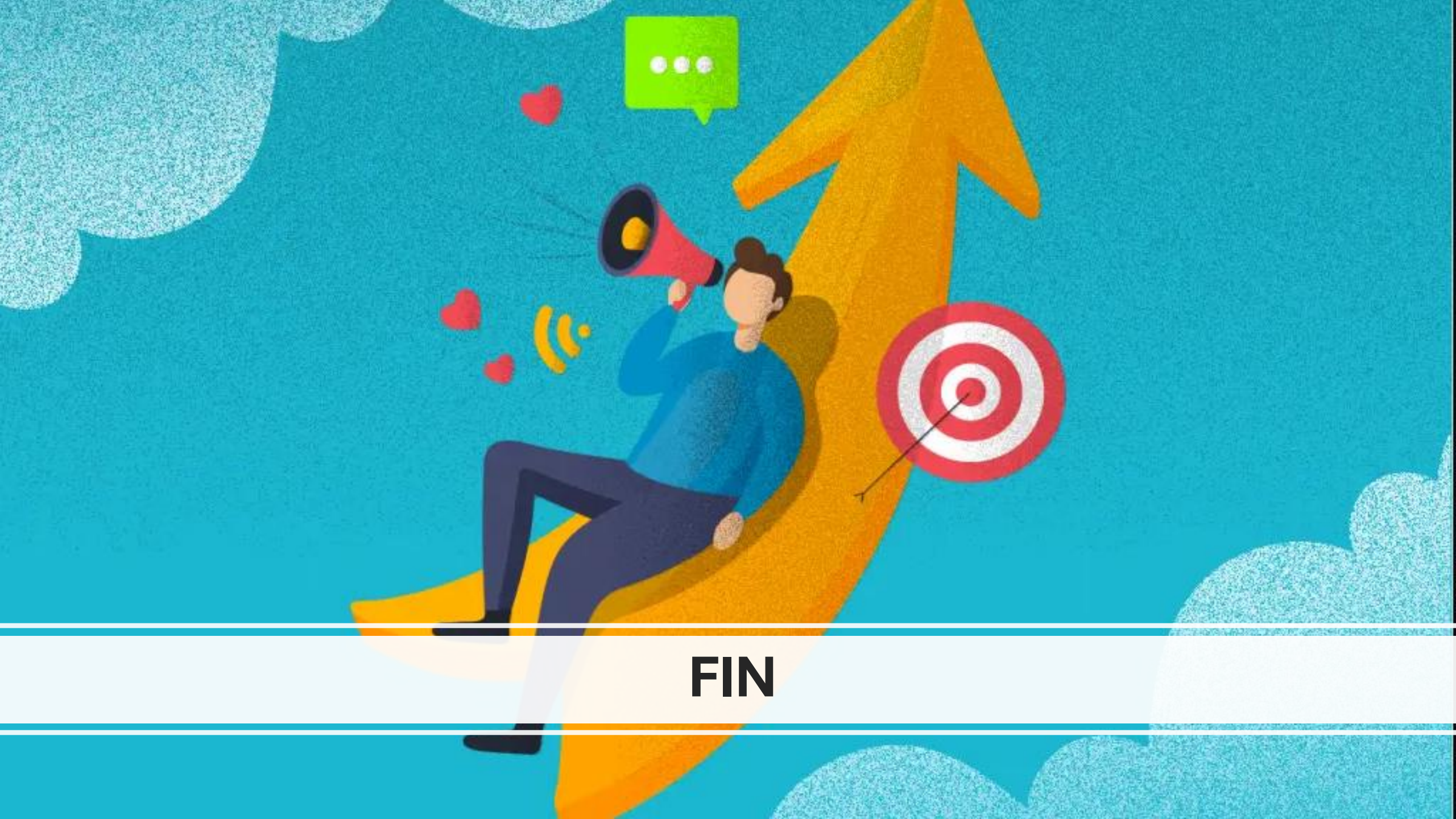
Alternative 2: **pull apart vertically**



Gracias Por Su Atencion



**Cualquier Pregunta Al
Profesor**



FIN