**María Lourdes Ocampo Fernandez**

**María José Vega Ramírez**

**Metodología BADIR**

BADIR es un acrónimo del marco desarrollado, que implica una pregunta comercial, Plan de análisis, Recopilación de datos, Perspectivas y Recomendaciones.

5 sencillos pasos para una toma de decisiones eficaz utilizando datos:

**1-Pregunta comercial**

Tanto en la ciencia como en los negocios, una pregunta bien definida y bien pensada es fundamental.

Ejemplos: de qué, quién, dónde, cuándo, por qué y cómo para ayudar a identificar el problema en su contexto.

**2-Plan de Análisis**

El paso del Plan de Análisis incluye 5 partes

 Cada una de estas partes debe comunicarse y revisarse con las partes interesadas.

**Objetivos de análisis**

Reducir los objetivos o dividirlos en partes y deben seguir la metodología SMART: específicos, medibles, alcanzables, relevantes y de duración determinada.

**Hipótesis**

Cuando hacemos análisis de negocios, normalmente comenzamos con lo que hemos experimentado y sabemos, luego hacemos una lluvia de ideas sobre algunas hipótesis que al final es una conjetura que debe ser probada o rechazada haciendo uso de los datos.

**Metodología**

Algunas metodologías analíticas comunes se utilizan para ayudar a resolver problemas comerciales.

**Especificación de datos**

Describe los datos que se necesitarán para probar o refutar la hipótesis y respaldar la metodología elegida. Es importante recopilar solo datos relevantes.

**Plan de proyecto**

El plan del proyecto unirá toda la información obtenida y servirá como hoja de ruta para la ejecución del análisis y los pasos que siguen.

**3-Recopilación de datos**

Las partes principales de este paso son:

* Extracción de datos, que es la recopilación de datos siguiendo la especificación de datos del paso anterior.
* Limpieza y validación de datos para evitar el síndrome GIGO (basura que entra, basura que sale), los datos deben limpiarse para su usabilidad y validarse para su precisión.

**4-Obtener información**

Este paso es la parte de ejecución del proceso donde los datos se encuentran con la metodología.

* Revisar patrones: ayuda a validar patrones en los datos si hay un problema real y si hay patrones inusuales.
* Probar o refutar hipótesis: Mire cada hipótesis, una a la vez, y examine los datos relevantes necesarios para probar o refutar cada una.
* Presente los hallazgos: Finalmente, presente sus hallazgos en términos de impacto cuantificado para guiar la priorización de las hipótesis para el análisis.

**5-Recomendaciones**

El objetivo principal del proceso es convertir los datos en conocimientos y luego los conocimientos en acciones, las recomendaciones se realizan presentándolas a una audiencia, Se sugiere tratar de lograr tres cosas con sus recomendaciones:

1. Involucre a la audiencia presentando un conjunto breve, conciso y perspicaz de recomendaciones sin atascarse en los detalles.
2. Sea percibido como un socio comercial efectivo al presentar recomendaciones creíbles.
3. Conducir a la audiencia hacia acciones que generen impacto al resolver el problema comercial.

Diagrama, Escala de tiempo

Descripción generada automáticamente