

The background of the cover is a photograph of a person in a blue suit and tie, with their hands holding a glowing, wireframe brain model. The brain is composed of white lines connecting numerous points, some of which are illuminated with a warm, orange-yellow light. The person's hands are visible at the bottom, with the fingers gripping the base of the brain model. The overall image has a professional, technological feel.

ESTRATEGIA DE BIG DATA ANALYTICS PARA SUS ORGANIZACIONES.

Consigna Proyecto DBD

Elaborado por: Mario González

Construya un modelo de negocios Canvas y relacione cada uno de sus elementos con el uso de la inteligencia de negocios y el big data analytics para la toma de decisiones usando datos.

INDICACIONES:

El modelo de negocios Canvas es una plantilla de gestión estratégica que se utiliza para desarrollar nuevos modelos de negocio y documentar los existentes.

Ofrece una representación visual con elementos que describen la propuesta de valor, la infraestructura, los clientes y las finanzas de una empresa o producto que ayuda a las empresas a alinear sus actividades al ilustrar posibles compensaciones.

Debe preparar un informe de negocios que deconstruya el modelo de negocios de una organización e identifique los factores críticos de éxito que hacen que el negocio sea sostenible. Para llevar a cabo este análisis, deberá explorar diferentes modelos de negocios, incluidos aquellos que se consideran con frecuencia para lograr un éxito sostenible y altos niveles de rentabilidad.

El tipo de organización que debe identificarse para el estudio es una que sea relativamente nueva, innovadora en su forma de operar y que esté utilizando actualmente inteligencia de negocios en sus procesos de negocios.

Siguiendo la plantilla de modelo de negocios canvas identifique cada uno de sus bloques y relacione cada uno de ellos con los datos que pueden ser recopilados y como la inteligencia de negocios puede ser útil en cada bloque.



El modelo de negocios Canvas se compone de nueve bloques:

- Segmento de clientes.
- Alianzas clave.
- Propuesta de valor.
- Actividades.
- Canales
- Flujo de ingresos.
- Estructura de costos.
- Recursos clave.
- Relaciones con los clientes.

0. Diagnóstico inicial del negocio

Identifique y describa las generalidades del negocio:

- ✓ **Por sector:** primario, secundario, terciario, sector cuaternario.
- ✓ **Por actividad económica:** Comercio al por mayor y al por menor, Agricultura, silvicultura y pesca, Industrias manufactureras, transporte, almacenamiento, comunicaciones, etc.
- ✓ **Por tamaño:** microempresa, pequeña, mediana, gran empresa.
- ✓ **Por su ámbito de actuación:** local, nacional, multinacional/internacional.
- ✓ **Por su forma jurídica:** Cooperativa, Sociedades limitadas, Sociedad anónima, etc.
- ✓ **Por su posición de mercado:** Empresa aspirante, líder, seguidora, especialista.
- ✓ **Por su procedencia de capital:** privada, pública, mixta.
- ✓ **Por su esquema laboral:** trabajo presencial, remoto, mixto.
- ✓ **Por su madurez tecnológica:** recursos tecnológicos, capital humano en ciencia de datos, infraestructura, estructura organizativa, cultura de datos, etc.

Esta tipología es sugerida, puede usar, todos o algunos de los tipos sugeridos, o investigar elementos adicionales. **Puede mantener el viñetado, o construir una tabla.**

Defina las tareas administrativas para llevar a cabo efectivamente el proyecto, integrales del grupo, distribución de tareas y tiempos de ejecución.



1. Modelo de negocio (Introducción)

Debe identificar el modelo de negocio de la empresa seleccionada. Cada organización empresarial tiene su propio modelo de negocio único. En la introducción del informe, se analiza y describe exhaustivamente las características de la empresa y el modelo de negocio de esta. Debe describir de manera general como puede usar los datos la organización para alcanzar sus objetivos de negocio.

Para la construcción el modelo de negocios basados en Big Data considera el framework de La Service Alliance de la Universidad de Cambridge. El framework consiste en seis preguntas fundamentales de un negocio basado en datos que permite a empresas existentes y a nuevas empresas seguir un proceso paso a paso para construir su propio BDBM centrado en los resultados deseados de las empresas, la dinámica de la organización, los recursos, habilidades y el sector empresarial en el que se ubican siguiente:

1. ¿Qué se desea lograr con el uso de Big Data?
2. ¿Cuál es la oferta deseada?
3. ¿Qué datos se requieren y cómo serán adquiridos?
4. ¿De qué forma se van a procesar y aplicar esos datos?
5. ¿Cómo se obtendrán beneficios económicos?
6. ¿Cuáles son las barreras para completar los objetivos?



2. Recolección de información

En esta sección se debe identificar la información que considere es requerida para describir, entender, y analizar el modelo de negocio seleccionado. En esta sección construye el Canvas como tal con los 9 bloques correspondientes indicando qué datos pueden ser utilizados en cada uno de los 9 bloques.

Puede usar la plantilla a continuación para construir el Canvas.

The image shows a Business Model Canvas template with 9 blocks arranged in a 3x3 grid. Each block has a title, a set of guiding questions, and a small icon. The blocks are:

- Socios Clave** (Icon: Handshake): Quiénes son nuestros socios clave? Quiénes son nuestros proveedores clave? Que recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave? Que actividades realizan nuestros socios clave?
- Actividades Clave** (Icon: Person running): Que actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? Nuestros canales? Nuestras relaciones con los clientes? Nuestras fuentes de ingresos?
- Propuesta de Valor** (Icon: Box with checkmark): Que valor estamos entregando a los clientes? Cual problema estamos ayudando a resolver? Cual necesidad estamos satisfaciendo? Que paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?
- Relación con Clientes** (Icon: Heart): Que tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes? Que relaciones hemos establecido? Cuan costosas son? Como se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?
- Segmentos De Clientes** (Icon: Person): Para quién estamos creando valor? Quiénes son nuestros clientes mas importantes?
- Recursos Clave** (Icon: Briefcase): Que recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? nuestros canales? nuestras relaciones con los clientes? nuestras fuentes de ingresos?
- Canales** (Icon: Truck): A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados? Como los estamos alcanzando ahora? Como están integrados nuestros canales? Cuales Funciones mejor? Cuales son los mas sencillos? Como podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?
- Estructura De Costos** (Icon: Document with dollar sign): Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio? Cuales recursos clave son los mas costosos? Cuales actividades clave son los mas costosas?
- Fuente De Ingresos** (Icon: Cash register): Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar? Actualmente por que se paga? Como están pagando? Como prefieren pagar? Cuanto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

At the bottom left, it says: **www.businessmodelgeneration.com**
Traducido por: José Hernán Ramírez Hoyos
jramirez@businessmodelgeneration.com
Medellín, Colombia.

At the bottom right, there are icons for Creative Commons license (CC BY-NC-SA).

También puede usar la siguiente plantilla online:
<https://miro.com/templates/business-model-canvas/>

3. Uso y análisis de datos en la organización

Este análisis debe incluir como la organización seleccionada puede utilizar los datos en cada uno de los 9 bloques para crear valor en los diferentes procesos de la organización. Puede incluir las herramientas tecnológicas necesarias y las técnicas de inteligencia de negocios a utilizar.

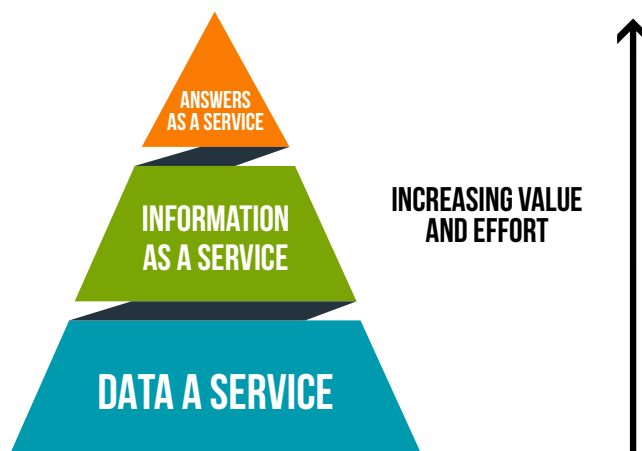
4. Conclusiones y discusión de resultados

Finalmente de conclusiones acerca del modelo de negocios de la empresa seleccionada y como el uso del big data analytis en la toma de decisiones le da una ventaja competitiva.

✓ Anexos

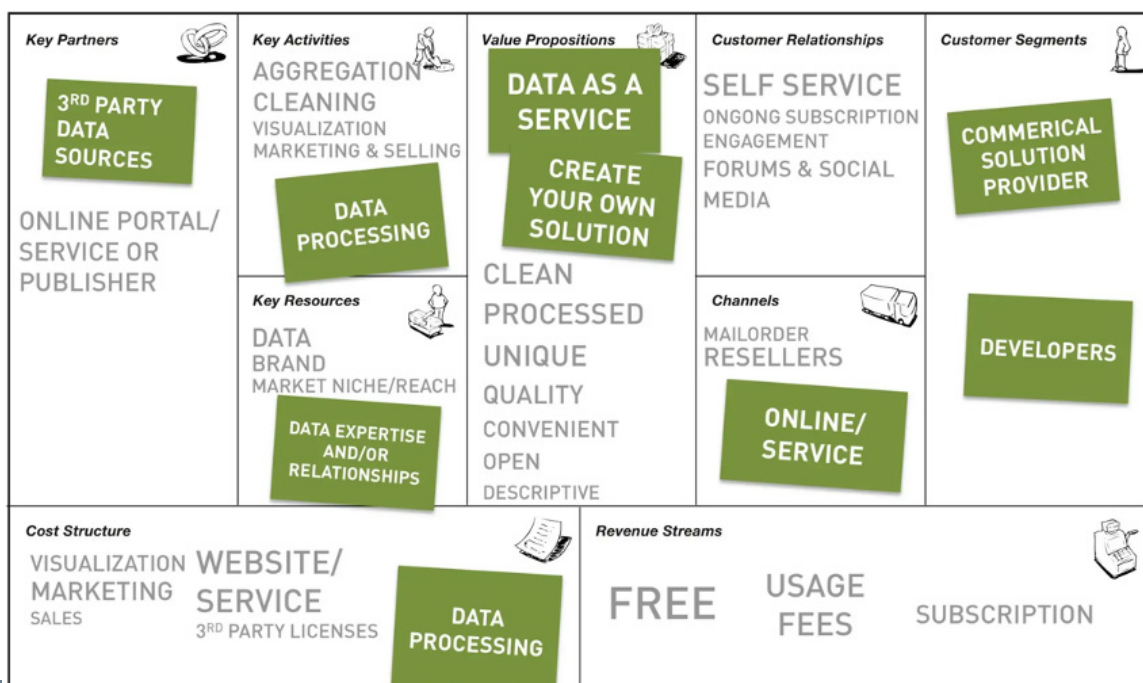
Puede considerar uno de los siguientes tipos de modelos de negocios para seleccionar una empresa que use:

1. Datos como servicio.
2. Información como servicio.
3. Respuestas como servicio.



Entre más arriba en la pirámide más complejo puede ser crear el Canvas.

✓ Datos como servicio



✓ Información como servicio



✓ Respuestas como servicio



REFERENCIAS:

Kühn, A., Joppen, R., Reinhart, F., Röltgen, D., von Enzberg, S., & Dumitrescu, R. (2018). *Analytics canvas—a framework for the design and specification of data analytics projects*. Procedia CIRP, 70, 162-167.

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212827118301549>

Chaguay, L. L., Flores, J. C., Bayas, T. F., & Zapata, R. O. (2019). *El modelo de negocio: metodología canvas como innovación estratégica para el diseño de proyectos empresariales*. Journal of Science and Research, 4(CIEIS2019), 87-99.

<https://revistas.utb.edu.ec/index.php/sr/article/download/786/576>

Exploring big data business models. Recuperado de:

<https://businessmodelsinc.medium.com/exploring-big-data-business-models-the-winning-value-propositions-behind-them-f7b182458d98>

