

1. Use la plantilla en la página 2.
2. Las preguntas en la página 1 son solo guías, no tiene que contestar todas ni limitarse solo a estas preguntas.

Plantilla para Oportunidades de Ciencia de Datos

(Guía)

Oportunidad o Problema a Resolver

- ¿Cuál(es) es(son) la(s) áreas del negocio que busca mejorar en su compañía (ej: ventas, nuevo producto, mercadeo, clientes, finanzas)
- ¿Cuál(es) es(son) la(s) oportunidades que el negocio cree que se pueden aprovechar en esa área? (ej: vender mas productos, conocer a mis clientes, entrar a un nuevo mercado, presupuesto)
- ¿Hay un problema/oportunidad específica que se necesita resolver?

Formato: Durante <período de tiempo observado>, se observó que <métrica de negocio> <valores observados>. Esto generó <impacto al negocio> o me gustaría <métrica deseada>

- ¿Hay más de un problema?

Nota: si hay más de un problema, puede ser necesario más de un modelo y por lo tanto más de un canvas.

Variable de Interés

- ¿Cuál es la variable que se va a modelar / predecir? (Nota: en caso de haber más de una, pueden ser necesarios múltiples proyectos)

Definición de la Variable de Interés

- ¿Está la variable definida en el nivel de granularidad ideal para la empresa u organización?
- ¿Se puede "descomponer" la variable en diferentes componentes? (un cálculo o ecuación)
- ¿Podría ser necesario ir a un siguiente nivel de detalle?
- ¿Se necesita que el modelo que provea los resultados sea fácil de entender o explicar?
- ¿Cuál es el dato o la información que le gustaría analizar o predecir? (Puede indicar algún campo en la base de datos o algún criterio de negocio)

Datos Disponibles

- ¿Qué conjuntos de datos tiene disponible la empresa (ej: base de datos, estados financieros, etc.)
- ¿A cuáles conjuntos de datos se tiene acceso en este momento y se necesitan para empezar a trabajar?
- ¿Hay algún conjunto de datos al cual ya se tiene acceso y talvez podría ser importante / interesante incluir?

Datos Deseados

- ¿Cuáles datos no tenemos disponibles en este momento y podrían ser útiles para el caso?
- ¿Hay datos que podrían ser útiles y no están siendo capturados en este momento?
- ¿Existe alguna base de datos externa que provea estos datos? En caso afirmativo, enumere

Usuarios Meta (* adopción temprana)

- ¿Quiénes serían los(las) usuarios(as) de la solución? (pueden ser internos, externos, individuos, grupos, etc.)
- ¿Quiénes participarían en un proceso de adopción temprana? (identifíquelos con un *)
- ¿Quiénes podrían sacar provecho de la solución?

Acciones que quisiéramos tomar

- ¿Cuáles son las acciones que el negocio va a poder tomar a partir de los datos generados por la solución?
- ¿Cuáles decisiones se van a poder tomar?
- ¿Como utilizaría la empresa los datos generados por la solución en sus procesos?

Soluciones Existentes Alternativas

- ¿Cuenta con algún proceso para obtener la información que busca? ¿Cómo se ejecuta?
- ¿Hay algún producto o solución que se pueda utilizar?
- ¿Existen productos o soluciones de otros grupos o competidores que los usuarios meta pueden usar?

Métricas a utilizar

- ¿Cuál(es) es(son) la(s) métrica(s) que se va(n) a utilizar para evaluar el desempeño de la solución?

Criterios de Éxito

- ¿Cuál es el desempeño del proceso? ¿Cuál es la meta?
- ¿Hay alguna otra métrica que sea importante?
- ¿Cómo vamos a saber si la solución es exitosa?
- ¿Qué resultado le gustaría alcanzar? (ej: aumentar el número de clientes, etc.)

Toma de Decisiones

Responsable del proceso:

¿quién es la persona encargada de ejecutar o coordinar el proceso actual?

Tomador(a) de la decisión final:

¿quién es la persona con el nivel de autoridad correcto para tomar una decisión final? (nota: identificar solo una persona)

Expertos(as) del negocio o de áreas técnicas:

¿quiénes son las personas expertas del negocio o en áreas técnicas que pueden proveer información relevante para la toma de la decisión final?

Costos Asociados

- ¿Se puede identificar algún costo (tiempo, salarios, software, productos, bases de datos, etc.) relacionado con desarrollar la solución?

Valor Agregado

- ¿Qué gana la empresa o el equipo al desarrollar la solución?
- ¿Cuál es el valor que aporta resolver el problema o aprovechar la oportunidad?

Plantilla para Oportunidades de Ciencia de Datos

Oportunidad o Problema a Resolver

Situación actual: IT Rossmon realiza varias acciones como webinars, envió de correos, entre otros con el fin de captar nuevos clientes, pero su cartera actual es principalmente basada en aquellos que ya han tenido trabajos anteriores o licitaciones.

Oportunidad: encontrar la mejor metodología para expandir la cartera de clientes.

Variable de Interés

Características de clientes nuevos similares a clientes existentes para identificar potenciales clientes nuevos

Definición de la Variable de Interés

Similitud de clientes existentes con clientes nuevos basado en la línea de negocio

Datos Disponibles

Proyectos por realizar en el sector privado a través de contactos
Cuentan con diferentes bases de datos:

- 750 empresas gobierno (licitaciones)
- PROCOMER
- CICR a partir de webinars
- clientes actuales

Las bases de datos contienen info demográfica

Líneas de negocio que se ofrecen: desarrollo SW, BDs y Apps; QA

Datos Deseados

Análisis del plan de compras del Gobierno a través de Licitaciones Inteligentes (información es parcial, incompleta).
Contactos de posibles clientes de PROCOMER
Composición del departamento de TI (proveedores contratados, personal técnico fuerte ya contratado)

Usuarios Meta (* adopción temprana)

Director de Proyectos

Director Administrativo (*)

Departamento de Marketing (*)

Acciones que quisiéramos tomar

1. Restructuración de plan de ventas
2. Inversión en publicidad
3. Usar base de datos de información para atención de clientes / resolución de problemas / asesoría técnica para reforzar el plan de ventas y que la inversión en publicidad sea más atinada.

Soluciones Existentes Alternativas

1. Continuar con el proceso existente (correos electrónicos)
2. Webinars con CICR
3. Planes en redes sociales (LinkedIn)

Métricas a utilizar

El estudiante podría aplicar técnicas de aprendizaje no supervisada (e.j.: clustering)

Criterios de Éxito

Por definir

Toma de Decisiones

Responsable del proceso:

- Raul Monge Mora, Director de proyectos

Tomador(a) de la decisión final:

- Rossy Garita Directora General

Expertos(as) del negocio o de áreas técnicas:

- Ing. Raul Monge Mora

Costos Asociados

Tiempo de dedicado por parte de los recursos

Valor Agregado

Expansión de la cartera de clientes
Aumento de contratos en Outtasking (aumento de ventas)
Mejor entendimiento de los clientes por parte de IT Rossmon (aún si no aumenta ventas a corto plazo)
Entrar en registros de proveedores nuevos.