|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Micro-Curso: Ciclo de Vida del Negocio** | | | |
| **Cliente:** | Equifax | Código: **PE-PRD-IDB-22261** | **Duración**: 10-15 minutos aprox. |
| **Público meta:** | Área Comercial; personas que ya laboran dentro de la empresa. | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Notas para el diagramador:** | |
|  | Utilizar los colores del logotipo y libro de marca de Equifax |
|  | Navegador: logo Equifax. Arte y colores corporativos de Equifax |
|  | Arial (tamaño el estándar sugerido por SHIFT según el tipo de pantalla), en todo caso tomar en cuenta las recomendaciones del libro de marca y las que permita utilizar SHIFT. |
|  | Resaltados: hacerlos en el color predominante y mayor tamaño en el texto a resaltar |
|  | Flat line design website banner of development process, from idea to realization. Modern vector illustration for web design, marketing and print material. Menú principal: imagen de stock. ID: 389742607  Debe llevar el logo de Equifax. Alineación de módulos a la Izquierda y secciones a la derecha de la pantalla. |
|  | Las imágenes son de SS, se incluye ID de la imagen. |
|  | Nota de aprobación: 10 puntos |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Personajes** | | |
| **Audio:** | Voz pronominal: Usted. Lenguaje por utilizar: Formal y cálido. | |
| **Avatar** | Mujer y Hombre | Pendientes por definir con el cliente. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Estructura** | |
| **Módulo** | **Secciones/Pantallas** |
| **1.**  **Equifax Insights** | * 1. Presentación   2. Ciclo de vida   3. Cierre |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Módulo 1. Equifax Insights | | |
| Sección 1: Presentación | | |
| Nombre | **Pantalla** | **Contenido** |
| 1.1.1 Bienvenida | **Imagen de Pantalla** | White brick open space office interior with a concrete floor, a blank wall fragment and a row of computer desks along the wall. Side view. 3d rendering mock upHola, le damos la más cordial bienvenida al curso:  **Ciclo de Vida del Negocio** |
| **Asignación de Audios:**  Mujer |
| **Notas de Audio:** |
| **Notas de Imagen:**  Poner al Avatar del lado donde se ve la oficina y el texto del lado donde está la pared blanca. Poner en letras grandes la palabra Ciclo de Vida del Negocio  NO debe haber recuadro de texto inferior.  Se debe avanzar automáticamente a la pantalla siguiente al finalizar el audio. **Imagen: 740413636** |
| Módulo 1. Equifax Insights | | |
| Sección 1: Presentación | | |
| Nombre | **Pantalla** | **Contenido** |
| 1.1.2 Objetivos | **Imagen de Pantalla** | **Objetivo general:**   * Comprender la importancia del **Ciclo de Vida del Negocio3d target and arrows, isolated on white** del cliente.   **Objetivos específicos:**   * Identificar las distintas etapas y procesos del ciclo de vida del negocio del cliente. * Reflexionar cómo podemos aportar en el ciclo de vida completo del negocio del cliente. |
| **Asignación de Audios:**  **Mujer** |
| **Notas de Audio** |
| **Notas de Imagen**  Resaltar las palabras marcadas **Imag: 67969363** Se debe avanzar automáticamente a la pantalla siguiente al finalizar el audio. |
| Módulo 1. Equifax Insights | | |
| Sección 2: Ciclo de vida | | |
| Nombre | **Pantalla** | **Contenido** |
| 1.2.1 | **Imagen de Pantalla** | Group of business people assembling jigsaw puzzle, team support and help concept  Como **EQUIFAX** es una empresa posicionada en riesgo crediticio, nos enfocamos en aquellas etapas del ciclo de negocio que corresponden a esta área. Tenemos datos únicos que aportan mucho en este sentido y somos expertos en hacer este tipo de análisis.  Pero al ver el negocio de esta manera **estamos perdiendo la oportunidad de aportar** en muchas más áreas… ¡le invitamos a descubrir cómo podemos aportar más en el ciclo de vida del negocio de nuestros clientes! |
| **Asignación de Audios:**  **Mujer** |
| **Notas de Audio** |
| **Notas de Imagen** **347191136** Avanzar a la pantalla siguiente de manera automática al acabar el audio. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Módulo 1. Equifax Insights | | |
| Sección 2: Ciclo de vida | | |
| Nombre | **Pantalla** | **Contenido** |
| 1.2.2 Conceptos | **Imagen de Pantalla** | El **Ciclo de Vida del Negocio** es el proceso de cambio en una empresa a través del tiempo mediante la incorporación de nuevos procesos de negocio, nuevas tecnologías, y nuevas capacidades, al igual que el mantenimiento, la disposición y disponibilidad de elementos existentes en la empresa.  Los siguientes conceptos son claves en el ciclo de vida de una empresa, por lo que es muy importante que los conozca. Haga clic en ellos para revisar a qué se refieren. Al finalizar, presione el botón de avance.  Business development concept, businessman drawing different stages of business development.  **Desarrollo / Adquisición del sistema**  Para una empresa es vital el desarrollo o adquisición de nuevos sistemas, la innovación.  **Arquitectura de la empresa**  Es el desarrollo de recursos humanos.  **Seleccionar y controlar la inversión**  Para seleccionar y controlar la inversión es clave la toma de decisiones basadas en análisis estadísticos que nos permitan aprender de la historia y minimizar el riesgo de nuestra inversión.  **Planificación**  Involucra variables de mercado, cambrian, ciclo de ventas, de compras, desarrollo de un producto, riesgo, marketing, reclamos, geoinversión, expansión inversión, analytics. |
| **Asignación de Audios:**  **Mujer** |
| **Notas de Audio** |
| **Notas de Imagen** **215383969** Poner las cuatro frases en negritas distribuidas junto a cada flecha del gráfico. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Módulo 1. Equifax Insights | | |
| Sección 2: Ciclo de vida | | |
| Nombre | **Pantalla** | **Contenido** |
| 1.2.4 Insights | **Imagen de Pantalla** | Además de los elementos que acabas de revisar, el ciclo de vida del negocio involucra otras áreas en las cuales también podemos ayudar (Equifax Insights).  Haga clic en las flechas de la imagen para conocer los detalles. Al finalizar avance a la siguiente pantalla.   |  |  | | --- | --- | | **Otras áreas del Ciclo de Vida del Negocio de nuestros clientes** | | | **Ciclo de Vida del Negocio**  Estrategia de clientes & Relaciones | **EQUIFAX INSIGHTS**  (Marketing), visualizar tendencias Text-mining en redes sociales asociaciones localizadas mediante Geo u otras variables.  **Caso de uso:** Michigan State University.  Creó un score de afinidad que indica la probabilidad del donante. Aumenta la recaudación de fondos para investigación, académica y deporte. | | **Ciclo de Vida del Negocio**  Desarrollo de Empleados & Satisfacción | **EQUIFAX INSIGHTS**  Satisfacción del empleado - disminuir la rotación e intentos de fraude.  **Caso de uso:** Starbucks.  La analítica de recursos humanos, las ventas y los datos de los clientes revelaron la lealtad de los baristas como causa raíz, lo que condujo a nuevos programas para retener el talento. | | **Ciclo de Vida del Negocio**  Calidad & Procesos de Mejora | **EQUIFAX INSIGHTS**  Optimización de rutas – procesos, estudio de influencia y sociología.  **Caso de uso:** Volvo  Aplica técnicas estadísticas para reducir el tiempo de diagnóstico 70% y el tiempo de reparación 20%. | | **Ciclo de Vida** **del Negocio**  Análisis Financiero, Reporteria, & Manejo de Capital | **EQUIFAX INSIGHTS**  Reportes en tibco de ventas y gastos alertas tempranas.  **Caso de uso:** ORBICO  Permite una vista consolidada de sus datos financieros, simplificando tanto la planificación a corto como a largo plazo. | | **Ciclo de Vida** **del Negocio**  Responsabilidad Administrativa | EQUIFAX INSIGHTS  Reporte tibco, capacidades clave, informes de la operación a alto nivel, para toma de decisiones.  **Caso de uso:** ING  Proporcionar depósito de datos de autoservicio regulado para la detección de fraude y la participación del cliente. | | **Ciclo de Vida del Negocio**  Adquisición de Clientes (Ventas) | **EQUIFAX INSIGHTS**  Riesgo, gestión cartera cobranzas, prospección, estudios, segmentación.  **Caso de uso:** AMC  Comprender el comportamiento del cliente para tomar decisiones de marketing y programación más inteligentes. | | **Ciclo de Vida del Negocio**  Desarrollo de Productos | **EQUIFAX INSIGHTS**  (Insights del cliente potencial, preferencias - perfilamiento). Encontrar mediante tendencias y perfilamientos lo que el cliente quiere para poder desarrollar nuevos productos.  **Caso de uso**: FoodService Danmark  Se utiliza el modelado predictivo para descubrir combinaciones de productos que impulsan ventas y diseñar promociones más efectivas. | | **Ciclo de Vida del Negocio**  Despliege de Productos y Servicios | **EQUIFAX INSIGHTS**  (UX experience – UI interface) Mediante la generación de gráficos de valor.  **Caso de uso:** 1-800 flowers.com  Entrega una lista de registro única y precisa para cada cliente en detalle de todas las fuentes de datos. | | **Ciclo de Vida del Negocio**  Manejo de Contabilidad | **EQUIFAX INSIGHTS**  Consultoría y reporte de datos, tendencias. (Optimización de la cartera de finanzas mediante un estudio de ingresos y gastos).  **Caso de uso:** Grupo boticario  Mejora de la precisión de la demanda del producto un 20%, obteniendo conocimiento profundo de compras de los clientes. | | **Ciclo de Vida** **del Negocio**  Administración de Tecnología | **EQUIFAX INSIGHTS**  Proveedor de *big data technologies* y plataformas. Cambrian.  **Caso de uso:** Associated Wholesale Grocers  Traslada sus datos a la nube para ofrecer una mayor capacidad de respuesta y más bajos costes de las operaciones. | |
| **Asignación de Audios:**  **Mujer** |
| **Notas de Audio** |
| **Notas de Imagen**  No lleva avatar ni cuadro de texto central. Hasta arriba lleva cuadro de texto y después ocupando todo el escenario insertar Genially.  Cada fila de la tabla corresponde al cuadernillo abierto en dos páginas. Colocar la información y agregar los logos de las empresas.  Escoger fondos y colores acordes a la línea del curso. Poner letras grandes del lado izquierdo del cuadernillo. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Módulo 1. Equifax Insights | | |
| Sección 2: Ciclo de vida | | |
| Nombre | **Pantalla** | **Contenido** |
| 1.2.5 Actividad | **Imagen de Pantalla** | ¿Qué le parece si jugamos un poco para repasar lo que acaba de revisar? ¡Juguemos Tiro con arco! Para realizar su tiro, debe contestar la pregunta que se le plantea. Seleccione una opción y luego presiona **Confirmar.**  Pregunta 1  ¿Qué puedes aportar al área de Quality, Process Improvement & Change Management?   1. Visualizar tendencias, text-mining en redes sociales. 2. Optimización de la cartera de finanzas. 3. **Optimización de rutas – procesos, estudio de influencia y sociología.**   Pregunta 2  ¿Qué puedes aportar al área de Technology Management?   1. Insights del cliente potencial, preferencias - perfilamiento. 2. Optimización de la cartera de finanzas. 3. **Proveedor de big data technologies y plataformas.**   Pregunta 3  ¿Qué puedes aportar al área de Product/Service Delivery?   1. Riesgo, gestión cartera cobranzas, prospección, estudios, segmentación. 2. **Generación de gráficos de valor.** 3. Reportes en tibco de ventas y gastos alertas tempranas.   **Retroalimentación negativa (una o más malas)**  No todas sus respuestas fueron correctas. Le sugerimos revisar la información nuevamente e intentarlo otra vez antes de continuar. Si desea intentarlo de nuevo haga clic en **Jugar de Nuevo.**  Retroalimentación positiva  ¡Muy bien! Como podrá darse cuenta, Equifax está rompiendo paradigmas y nuestra data única genera insights que van mucho más allá del riesgo. Para continuar con el curso presione el botón de avance. |
| **Asignación de Audios:**  **Hombre** |
| **Notas de Audio** |
| **Notas de Imagen**  Las respuestas correctas están en negritas. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Módulo 1. Equifax Insights | | |
| Sección 2: Ciclo de vida | | |
| Nombre | **Pantalla** | **Contenido** |
| 1.2.6 Estrategia | **Imagen de Pantalla** | Como puede observar, Equifax está rompiendo paradigmas y nuestra data única genera *insights* que van mucho más allá del riesgo. Al tener procesos analíticos estandarizados podemos tomar mejores decisiones y más rápido en cualquier área, para ello, se debe definir una estrategia, utilizado información real, histórica o cualquier tipo de información que sea útil.  Haga clic en cada cuadro de la imagen para conocer las **Aristas para descubrir una buena oportunidad**. Al finalizar, presione el botón de avance.    Textos:  **Núcleo fundacional**  Cuando la Data y las preguntas son conocidas se tiene el Núcleo donde debemos empezar a analizar.  **Creando Valor**  Cuando la pregunta es conocida pero no tenemos datos podemos empezar un proceso de búsqueda de información.  **Comprensión/Investigación**  Al conocer la Data y desconocer la pregunta podemos empezar con la investigación para comprender.  **Innovación/Investigación**  Cuando la pregunta y la data son desconocidas se empieza a investigar para innovar. |
| **Asignación de Audios:**  **Mujer** |
| **Notas de Audio** |
| **Notas de Imagen**  Insertar gráfico (o rehacer para mejor calidad) de la diapositiva 20 del ppt ContenidoAnalytics. Rev. Cliente |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Módulo 1. Equifax Insights | | |
| Sección 3: Cierre | | |
| Nombre | **Pantalla** | **Contenido** |
| 1.3.1 Indicaciones | **Imagen de Pantalla** | Finger clicking on a tablet with multiple-choice questions  ¡Estupendo, hemos llegado al final del curso, es momento de comprobar su aprendizaje!  A continuación, deberá seleccionar la respuesta correcta a las preguntas que se le plantean, es importante que sepa que una vez que inicie la evaluación, no podrá regresar o salirse de ella.  En caso de que no pueda realizarla en este momento, podrá acceder posteriormente. Si así lo desea, puede repasar los conceptos que crea necesarios.  ¡Avance para comenzar la evaluación! |
| **Asignación de Audios:**  **Hombre** |
| **Notas de Audio** |
| **Notas de Imagen** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Módulo 1. Equifax Insights | | |
| Sección 3: Cierre | | |
| Nombre | **Pantalla** | **Contenido** |
| 1.3.2  Evaluación | **Imagen de Pantalla** | Seleccione la opción correcta.   1. Involucra variables de mercado, cambrian, ciclo de ventas, de compras, desarrollo de un producto.   Adquisición del sistema  Arquitectura de la empresa  **Planificación**   1. Es el desarrollo de recursos humanos.   Ciclo de vida del negocio  Planificación  **Arquitectura de la empresa**   1. ¿Cuál sería un ejemplo de la aplicación de una Equifax Insight en Calidad & Procesos de Mejora de una empresa?   **La aplicación de técnicas estadísticas para reducir tiempos de diagnóstico y de reparación.**  Proporcionar depósito de datos de autoservicio regulado para la detección de fraude y la participación del cliente.  La analítica de recursos humanos para revelas la lealtad de los empleados, lo que conduce a nuevos programas para retener el talento.   1. ¿Cuál es la Equifax Insight para el Despliegue de Productos y Servicios de una empresa?   **UX experience – UI interface. Mediante la generación de gráficos de valor.**  Gestión cartera cobranzas, prospección, estudios, segmentación.  Consultoría y reporte de datos, tendencias.   1. Para descubrir una buena oportunidad, ¿qué podemos hacer cuando la pregunta y la Data son desconocidas?   Empezar a analizar para comprender. (Análisis/Comprensión)  Empezar un proceso de búsqueda de información. (Creando valor)  **Comenzar a investigar para innovar. (Innovación/Investigación)** |
| **Asignación de Audios:** |
| **Notas de Audio** |
| **Notas de Imagen** |