2-3.1 Apoyo a la tomo de decisiones en los negocios

· 3 DIMENSIONES

- Tiempo: Oportonidad, actualiza, frecuencia, periodo de tiempo.

- Contenido: Extitud, importancia, integridad, específica, alcance.

- Forma: Claridad, orden, presentación, me dio de comunicación.

Tomos de decisión se dividen en 3

· Estructurado: Específican los procedimientos a seguir por adelantado.

· No estructurado: Contraporte, no específican los procedimientos por adelantado

· Semi estructorada: Parte intermedia

SISTEMA DE APONO A LA TOMA DE DECISIONES.

Son sistemas de información basados en computadora que proporcionan a poyo de información interactiva a administrador es v profesionales de negocios durante el proceso de toma de decisiones.

1) modelos analíficos d

2) base de datas especializadas.

3) las propias percepciones y juicios de quien to ma decisiones.
4) Un craeso de modelación interactivo basado encomputadova para a coyor la tomo de decisiones semiestructuras.

Datos de Nercado.
Datos de Ventas.
Datos de Coentos de Chentes.

INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

Combinación de prácticas, capacidades y tecnologías usados por los, companías para recopilar e integrar la información, en fonción de una mejor. comprensión del mismo y en última instancia, para mejorar el desempeño.

» LA BASE

- · Poca escabilidad.
- Moltiples archivos para un programa.
- · Redundancia e inconsistencia de datos.
- · Seguridad defections.
- · Falfa de comparación y disponibilidas dedatos.

» Base de Datos.

- · DBSM
 - Normalización
 - Operaciones
 - Redocción de redondanga.
 - = Diccionario dedatos
 - -Diagramos.

· BIGDATA

- = Volomen
- = Vanedad
- Nolumen.

Introestructura de Inteligençia de Negocio:

- · Almacenes de datos.
- · Hadopples una estructura de software de código abierto para al macerar dalas
- · Computación en la memoria.