



Conozca cómo

**monetizar la información
de su Organización.**

estrategia
crecimiento

Invitado especial: **Jaime Barco**, experto internacional en Analítica y líder del equipo ganador del Premio a la Innovación del Ministerio TIC de Colombia.



Transformación Digital

Monetización de la Información

Inteligencia Artificial

ANALITICA

Machine Learning

Y

BIG DATA



TRANSFORMACION DIGITAL: Reinención de una empresa cuando usa realmente **tecnologías digitales para mejorar el rendimiento** de sus equipos de trabajo, y **esto a su vez lo perciben sus clientes**. Una forma de llevarlo a cabo es cuando comienzas a convertir procesos manuales en digitales

Las 7 **R** de la Transformación Digital

RECONOCE

La necesidad de transformar a tu organización y de liderar el proceso desde el nivel más alto.

El CEO

- Procurar Que la transformación sea significativa
- Construir un equipo fuerte y comprometido
- Perseguir incesantemente el impacto deseado

TRANSFORMACION DIGITAL: Reinención de una empresa cuando usa realmente tecnologías digitales para mejorar el rendimiento de sus equipos de trabajo, y esto a su vez lo perciben sus clientes. Una forma de llevarlo a cabo es cuando comienzas a convertir procesos manuales en digitales

RECONOCE

REDESCUBRE



- El 70% de los estrategas Acreditan que BIG DATA, el Machine Learning y la Inteligencia Artificial les puede ayudar... no saben cómo.
- No tienen Claras sus preguntas estratégicas de Negocio (todos quieren: Mas clientes, mayor ingreso, menos fuga de clientes, menos reclamos, mayor satisfacción de sus clientes ...)
- Incorporaron en su jerga “MONETIZAR LA INFORMACION”

Assessment que los lleve a un Road-Map

TRANSFORMACION DIGITAL: Reinención de una empresa cuando usa realmente tecnologías digitales para mejorar el rendimiento de sus equipos de trabajo, y esto a su vez lo perciben sus clientes. Una forma de llevarlo a cabo es cuando comienzas a convertir procesos manuales en digitales

RECONOCE

REDESCUBRE



Se debe evitar

- ✓ Inversiones en tecnología o herramientas de software con baja probabilidad de monetizar la inversión hecha.
- ✓ Construcción de artefactos o componentes analíticos (reportes, dashboard, informes) que no apoyen realmente la estrategia o la apoyen parcialmente.
- ✓ Resolver preguntas de negocio en un orden de prioridad diferente al que la compañía realmente requiere.
- ✓ Hacer un alto esfuerzo general en mejorar la calidad de los datos sin foco en como los datos apoyan la estrategia.
- ✓ Iniciar procesos de gobierno de datos y de información sin foco en los activos y elementos que apoyan la estrategia.
- ✓ Proyecto con poca o ninguna posibilidad de monetización.

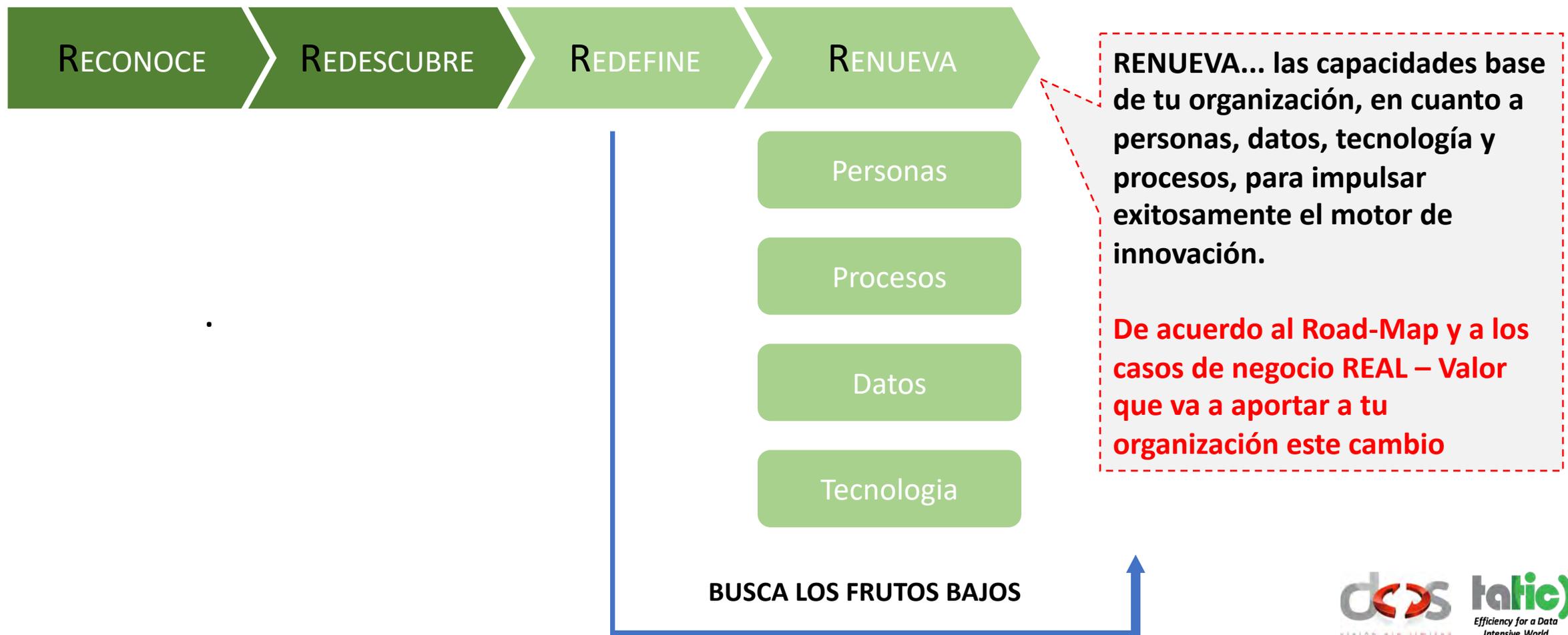
TRANSFORMACION DIGITAL: Reinención de una empresa cuando usa realmente tecnologías digitales para mejorar el rendimiento de sus equipos de trabajo, y esto a su vez lo perciben sus clientes. Una forma de llevarlo a cabo es cuando comienzas a convertir procesos manuales en digitales



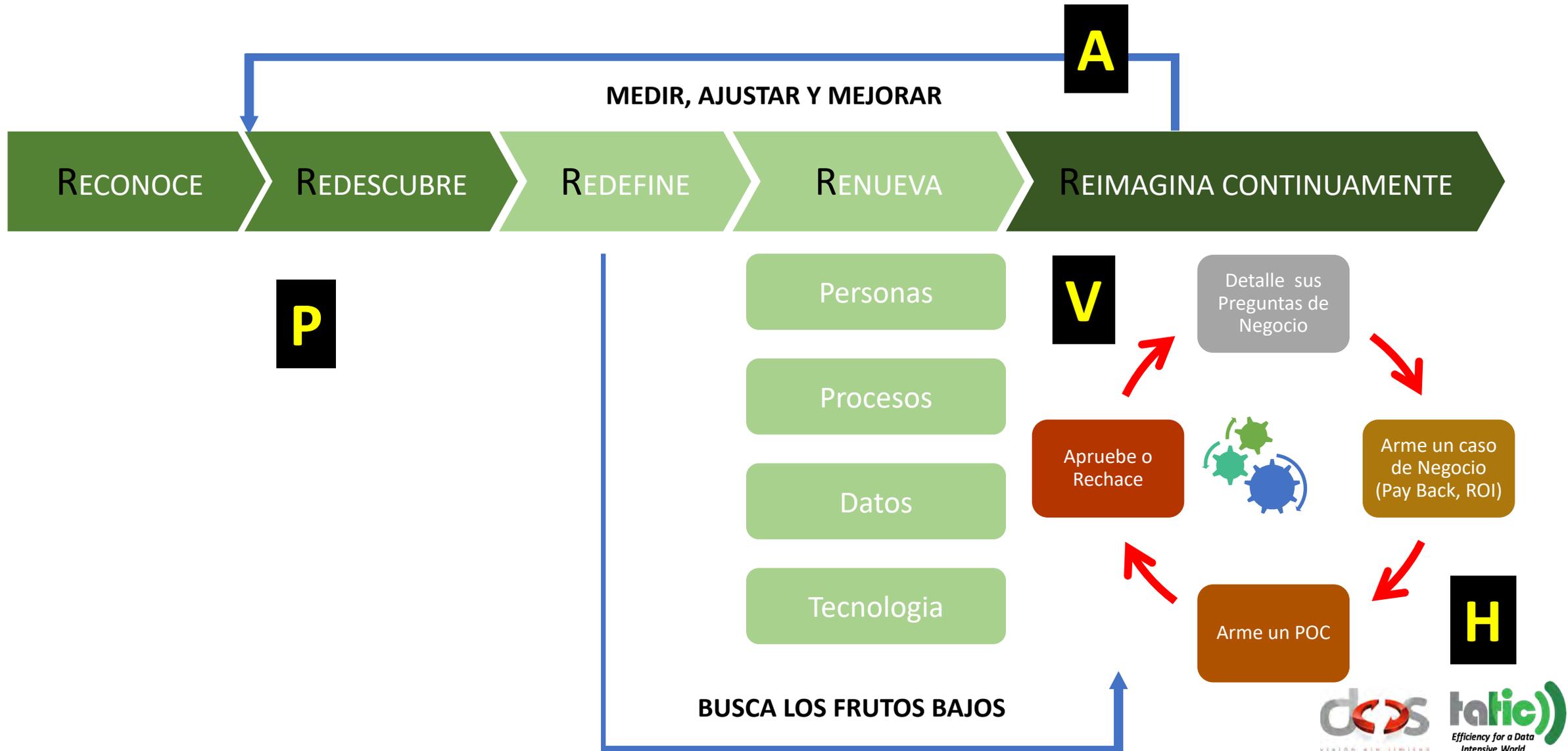
REDEFINE... el rol de tu organización y la estrategia a seguir en el nuevo entorno digital, e identifica las competencias necesarias para enfrentar exitosamente los desafíos de la transformación.

Ejemplos : Las industrias de Telcos y los Utility

TRANSFORMACION DIGITAL: Reinención de una empresa cuando usa realmente tecnologías digitales para mejorar el rendimiento de sus equipos de trabajo, y esto a su vez lo perciben sus clientes. Una forma de llevarlo a cabo es cuando comienzas a convertir procesos manuales en digitales



TRANSFORMACION DIGITAL: Reinención de una empresa cuando usa realmente tecnologías digitales para mejorar el rendimiento de sus equipos de trabajo, y esto a su vez lo perciben sus clientes. Una forma de llevarlo a cabo es cuando comienzas a convertir procesos manuales en digitales



CLASIFICACIÓN DE LOS CASOS DE USO

Madures del área
de analítica

VANGUARDISTAS

RETADORES

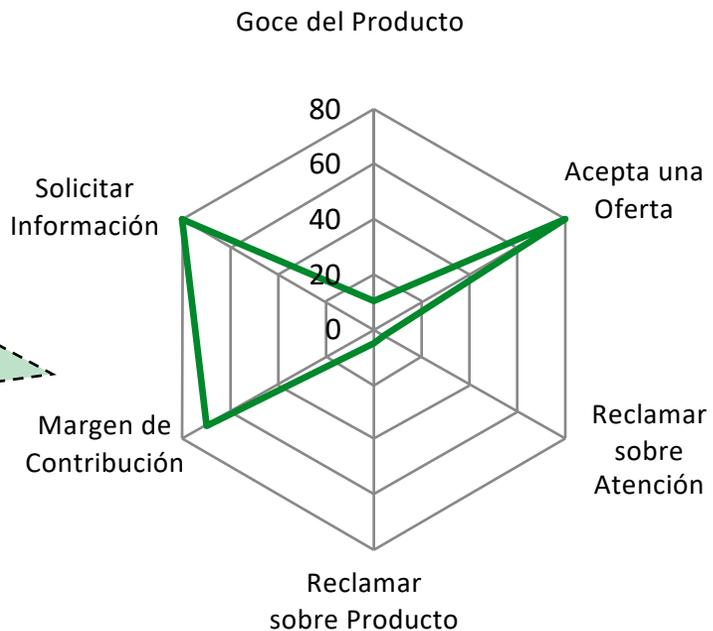
TRADICIONALES

Valor para el
negocio

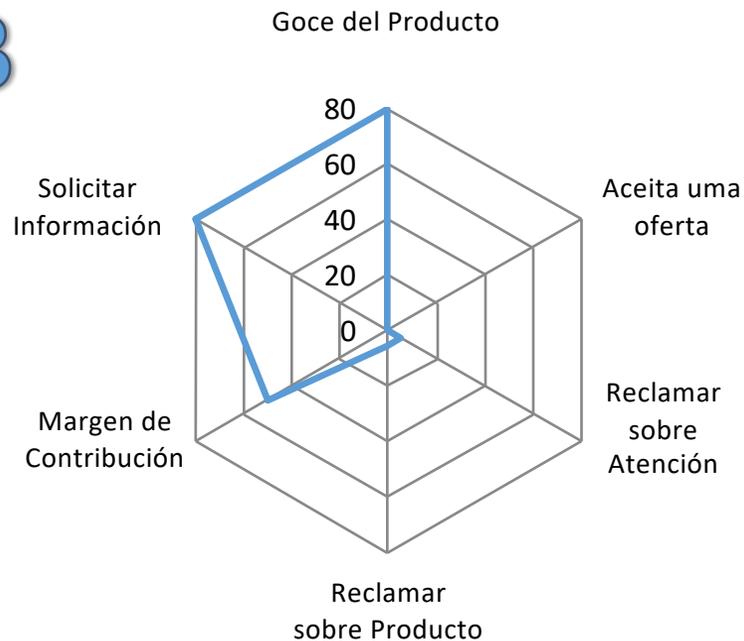
El conocimiento profundo del Cliente debe explorar varias dimensiones de este en forma simultanea

A

Estrategia
Ofrecer otro
producto y SCRIPT
DE RESPUESTAS
PRE-ELABORADAS



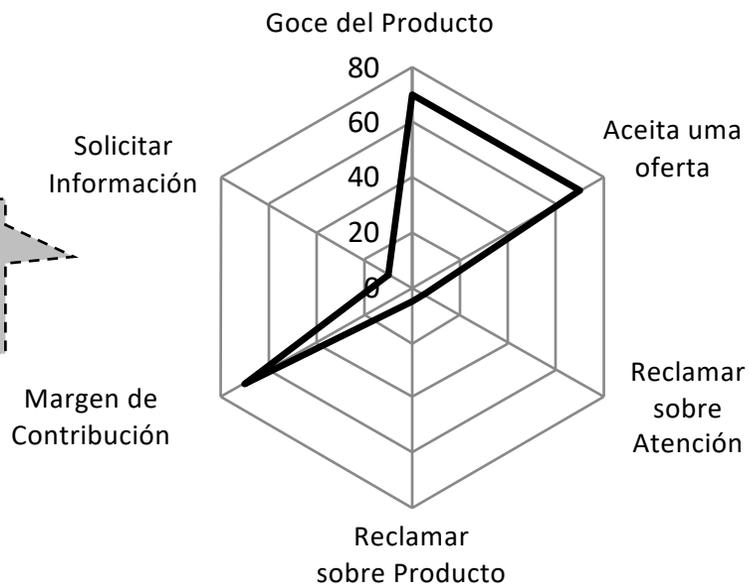
B



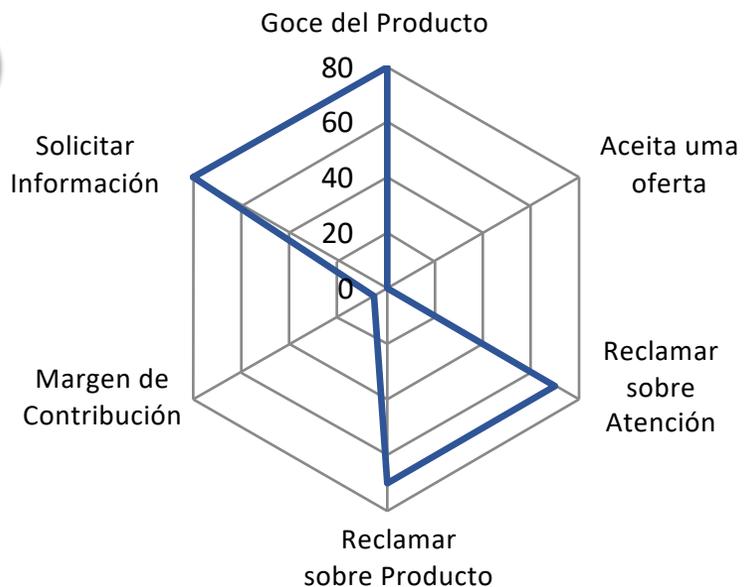
Estrategia
Entrenar como
usar o producto
atual

C

Estrategia
Ofrecer otro
producto



D



Estrategia
Corregir el
producto o
desistir del
cliente



MONETIZAR LA INFORMACIÓN:

El VALOR que obtiene una organización o persona cuando toma decisiones y mide sus efectos basados en INFORMACIÓN propia (generados por su negocio) o de terceros (generados por otros negocios) o la combinación de estos.

**Entre otros propósitos,
esta conferencia tratará la
Conexión entre:**

Transformación Digital

Monetización de la Información

Inteligencia Artificial

ANALITICA

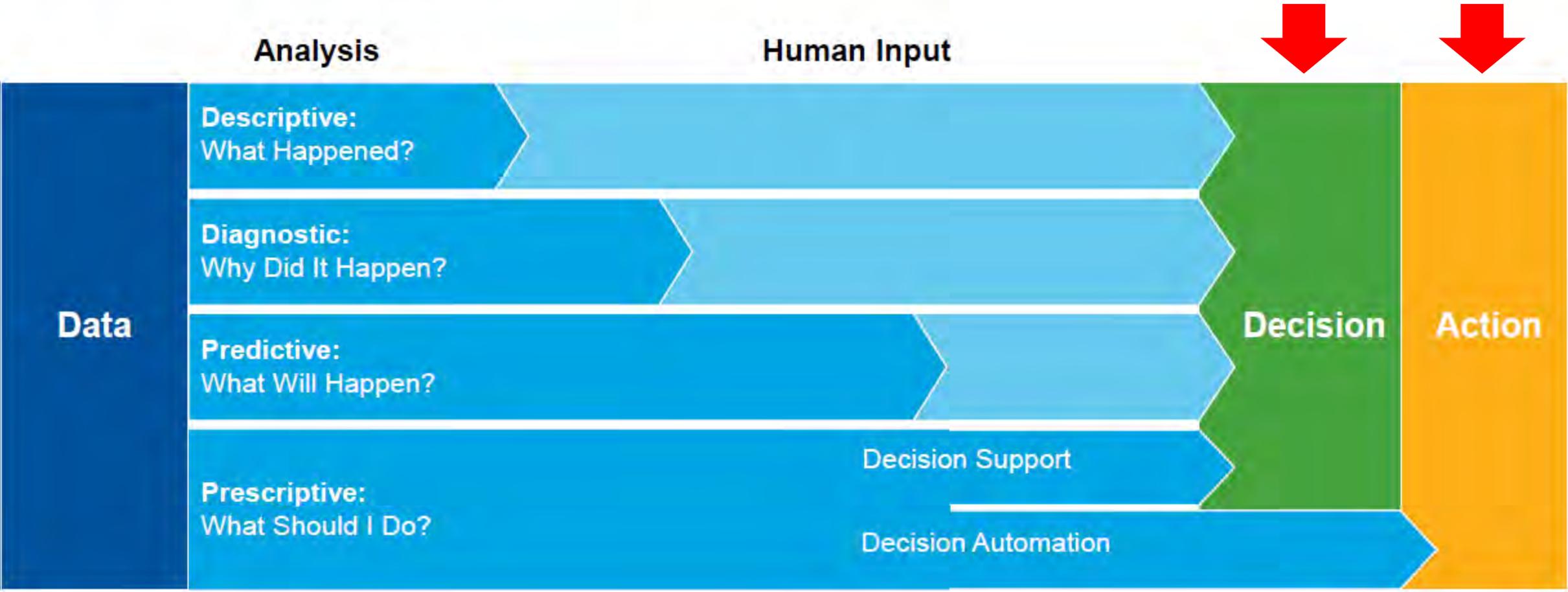
Machine Learning

Y

BIG DATA

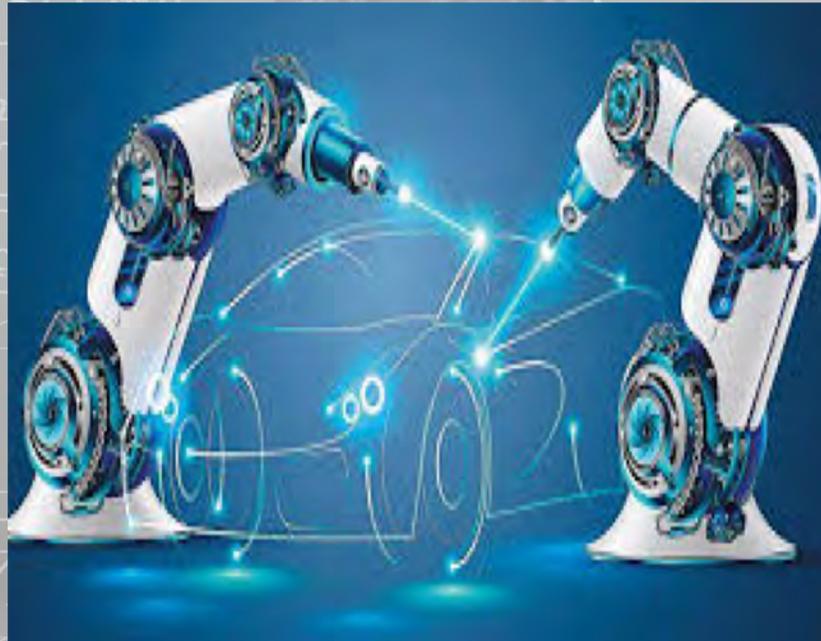
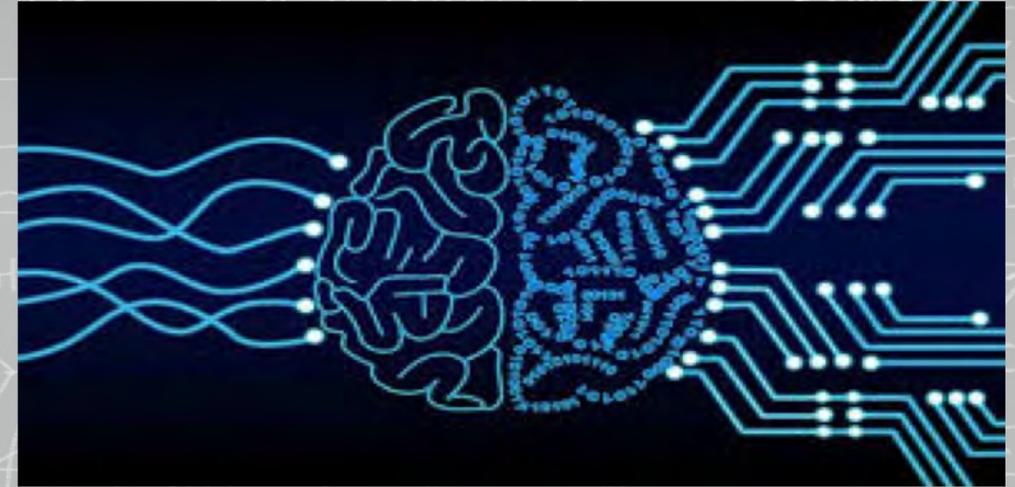


Diferentes Tipos de Uso dos Dados



El uso de las técnicas BIG DATA no garantiza que se puedan tomar y desencadenar decisiones ...
Todo depende de cómo se elaboraron los problemas comerciales

Inteligencia Artificial (IA): Es un subsistema del campo de la informática que busca la creación de máquinas que puedan **imitar los comportamientos inteligentes**: conducir, analizar patrones, reconocer voces, jugar un juego y lograr un desempeño superior al humano.



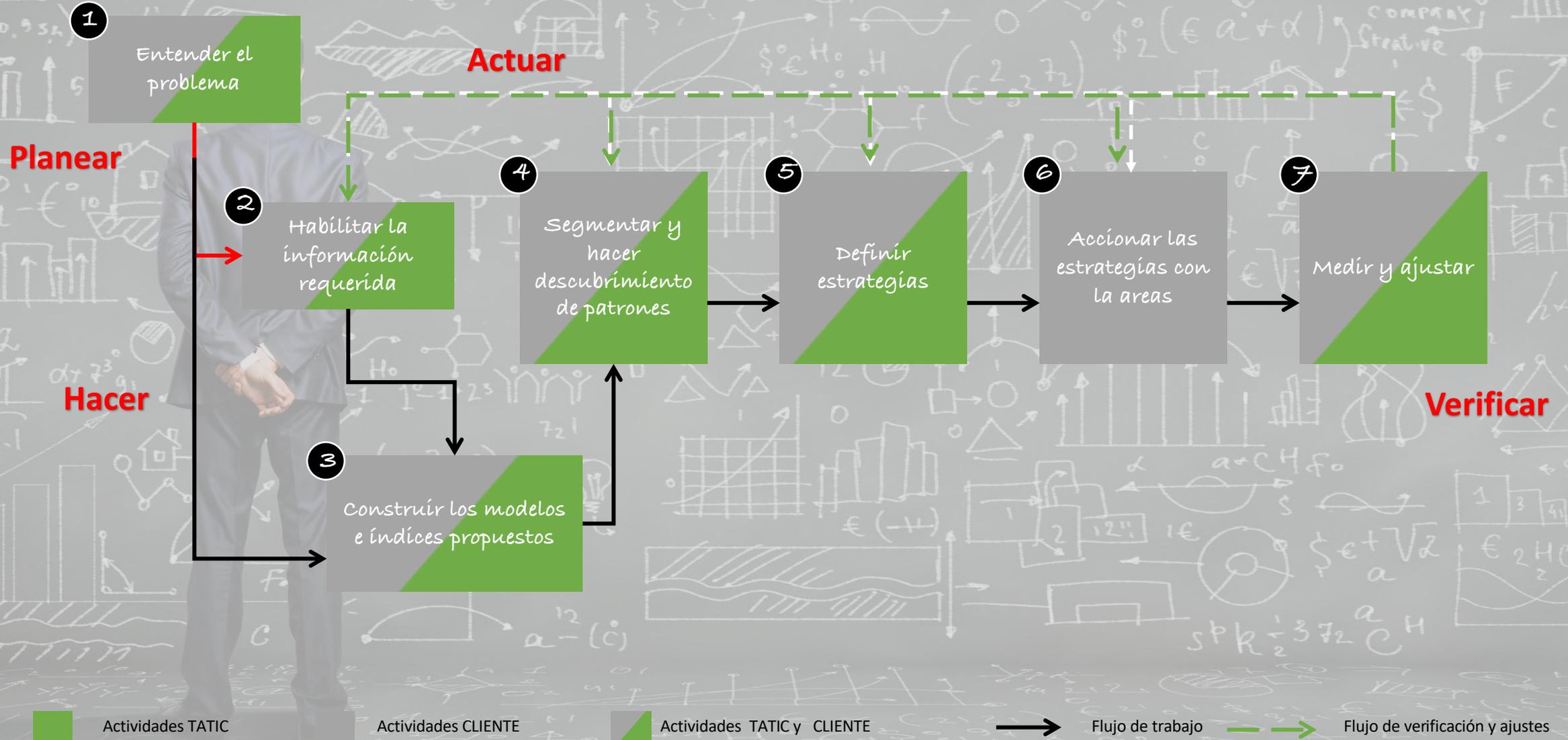
Machine Learning (ML): Es una rama de la inteligencia artificial IA que busca **dotar a las máquinas de capacidades de aprendizaje, es decir, generalización del conocimiento a partir de un conjunto de experiencias**. Programar a una máquina para que pueda moverse es muy diferente a capacitarla para que aprenda a moverse. Algunas técnicas dentro del Machine Learning son: árboles de decisión, modelos de regresión, modelos de clasificación, técnicas para generar clúster y, tal vez la más nombrada, redes neuronales.



En nuestra experiencia acompañando empresas en procesos de generación de **conocimiento profundo de sus clientes** nos hemos encontrado que los errores mas típicos son:

- 1** Se intenta tomar decisiones estratégicas usando reportes operativos y/o tácticos
- 2** Las preguntas de negocios aun no están estructuradas o no están incluso identificadas
- 3** La presión de los fabricantes y el mercado impulsa la adquisición de herramientas de software y licencias que “aparentemente” resuelven el problema ... y dicen apoyar a la organización en su estrategia basada en datos.
- 4** Las “creencias” organizacionales sobre la mala calidad de los datos o la ausencia de estos “paraliza” el desarrollo de estas iniciativas.

METODOLOGIA GENERAL PROPUESTA POR TATIC





*Administración eficiente de sus datos para
reducción de costos de infraestructura,
optimización de procesos y monetización de datos*

ccalle@dos.com.ec | marketing@dos.com.ec

Jaime.barco@tatic.net