

Implementación de programa de inteligencia de negocios que brinde modelo predictivo del cierre de venta

Coll, Javier
Maestría en Inteligencia de Negocios y Explotación de Datos
javiercoll@gmail.com

OPEN LAB 2023

Tema-Pregunta

Implementación de un programa de inteligencia de negocios que brinde un modelo predictivo del cierre de venta de DYCSA.

Objetivo

Desarrollar un programa de inteligencia de negocios que brinde un modelo predictivo del cierre de venta de DYCSA para diciembre 2022.

Resumen

El presente trabajo de graduación de la Maestría en Inteligencia de Negocios y Explotación de Datos, se plantea como objetivo principal la implementación de un programa de inteligencia de negocios aplicado al área comercial de la empresa DYCSA.

Cómo resultado exitoso de la aplicación de la solución de inteligencia de negocios, pretendemos que brinde la información clave y relevante sobre el proceso de cierre de venta, y con esa información provista por el programa, procurar mejoras en el proceso de toma de decisiones de tareas y gestión de ventas.

A tal efecto, se realizaron estudios cualitativos y cuantitativos, con el fin de poder corroborar y/o determinar cuáles son los procesos de ventas, herramientas de almacenamiento de los datos del área comercial y métodos de análisis de esos datos.

Además, el presente trabajo tiene en consideración la realidad y el contexto de las pymes en Córdoba en el año 2021, es decir, hemos realizado el planteo del trabajo con la meta fijada en que su aplicación sea realista y realizable desde las posibilidades técnicas, tecnológicas y económicas; es por esto que la selección de la tecnología y el diseño del programa se ajusta a estas características de las empresas del medio local.

Por último, del análisis de estos resultados, y de la comparación de los datos obtenidos de la coyuntura de DYCSA, hemos desarrollado las estrategias e implementaciones pertinentes para alcanzar los objetivos propuestos en acuerdo con la gerencia de la empresa.

Mapa conceptual del modelo de inteligencia de negocio



Fuente de elaboración propia

Principales resultados

Este primer tablero en versión demo que muestra un conjunto de KPI básico relacionados a la generación de contactos y propiedad de los contactos. Si bien es un resultado un análisis descriptivo básico de cómo se generaron los contactos y cuál vendedor se los asignaron, determinante en el objetivo de demostrar que el proceso y el uso de las herramientas seleccionadas conducen a la correcta generación de tableros de inteligencia de negocios.

Una segunda iteración, en la que se trabajará para incluir en la base de datos que inicia el proceso de inteligencia de negocio, todas las actividades de la gestión de ventas, de esta manera se podrán conducir la creación de un tablero descriptivo de la actividad comercial y predictivo del pronóstico de ventas con las mismas herramientas planteadas en el trabajo final. Esta iteración, habilitará la posibilidad de generar un análisis que involucre más variables y permita generar un segundo tablero en donde se visualicen información más compleja y sofisticada.

Referencias bibliográficas

Brunetta, H. (2016). *CRM, la guía definitiva: estrategia de gerenciamiento de la relación con los clientes*. Pluma Digital Ediciones.

Cano, J. L. (2007). *Business Intelligence: Competir con Información*. Versión Digital. Banesto Fundación Cultural.

Heck, D. M. (2020). *Puesta en valor de la información financiera mediante Inteligencia de Negocios en Pyme*. Maestría en administración de Empresas. Universidad Siglo 21.