

10

secretos
para ganar
con

**El Análisis
de Datos**

Casi toda organización actual
usa la función de análisis.



Pero no todas las organizaciones está
recibiendo tanto de sus análisis como
podrían. Así que, ¿cómo puede
realmente sobresalir
con el análisis
para ofrecer
el mejor
soporte para
las decisiones?



Siga nuestros

10

secretos para el éxito en el análisis.

Secreto

#1

¡Cree un plan!

¿No suena en absoluto como debería sonar un secreto? Bueno, muy pocas organizaciones han hecho esto.

Las empresas más exitosas siempre comienzan sus proyectos de análisis con una estrategia clara. Asegúrese de que todos los actores clave están alineados escribiendo y compartiendo:

- ✓ Lo que intenta conseguir
- ✓ A quién trata de llegar
- ✓ Por qué importa
- ✓ Cómo cuantificará el éxito

Secreto #2

Utilice el descubrimiento empresarial para resaltar los problemas de calidad de los datos

Si está esperando datos perfectos, estará esperando para siempre. En su lugar, utilice las herramientas de análisis para detectar anomalías en sus datos y aprender de ellas. Luego, comprometa a las personas que poseen los datos y comparta sus conocimientos para ayudarles a solucionar sus procesos. Al trabajar juntos, se puede mejorar significativamente la calidad de sus datos en el tiempo.



Secreto

#3

Únase a
un diseñador

La forma en la que los usuarios ven los datos influye en cómo los comprenden por lo que la estética juega un papel importante. Un buen diseñador puede ayudarle a desarrollar una experiencia de usuario intuitiva y eficaz y un gran aspecto para los tableros y visualizaciones. Solo recuerde que las mejores prácticas de visualización de datos siempre superan al diseño estético.



Secreto

#4

Aprender a través del
juego y de la práctica

Nadie crea un modelo perfecto para sus datos en el primer intento. Y eso está bien. De hecho, puede aprender mucho acerca de sus datos mediante su exploración desde diferentes ángulos. Deje que cada uno se conecte con los datos a su manera; se sorprenderá de lo que descubren. Utilice lo que hacen para informar a su estrategia (secreto#1).

Secreto #5

¡Véndalo!

A diferencia de otros proyectos de software, la adopción del análisis es voluntario en su organización. Así que, si quiere que la gente sepa que tiene una mejor solución, actúe como un proveedor de software y empiece a promocionarlo. Consiga la ayuda de su departamento de marketing y venda el valor del análisis a través de toda su organización.



Secreto

#6

Encuentre un campeón

Elija una persona o equipo influyente que tenga una necesidad insatisfecha y poténcielos con el análisis. Conviértalos en creyentes, mostrándoles lo que es posible. Luego ponga de relieve su éxito al demostrar el valor de los análisis para el resto de su empresa.



Secreto

#7

Construya un
equipo multi-funcional

Cuando análisis haga que se puedan repetir fácilmente los éxitos y evitar fallos, se vende solo. Reúna a un equipo multi-funcional y póngalos a cargo de:

- ✓ Decidir el papel de los análisis
- ✓ Definir los estándares y herramientas
- ✓ Identificar las mejores prácticas y las lagunas
- ✓ Iteracionando y mejorando la solución con el tiempo

Secreto

#8

Tenga procesos duales

Si va a modificar la forma de medir los KPI o beneficios, necesita tomarse su tiempo y hacer las cosas bien. Pero a veces hay que desarrollar una aplicación ahora para analizar una situación única y urgente. Asegúrese de que tiene un proceso diferente en su lugar para ambos tempos y sepa que está bien construir aplicaciones desechables temporales para proyectos puntuales.



Secreto

#9

Incline la balanza lejos
de los informes

La mayoría de las implementaciones de BI se centran en impulsar los mismos informes retrospectivos que hemos tenido durante décadas. Pero proporcionar una descripción de la situación no es donde está el valor analítico para quienes toman las decisiones. Necesitas saber “¿por qué?” no sólo “¿qué?”. Por lo tanto, reequilibre sus esfuerzos para centrarse en las capacidades de descubrimiento y exploración de diagnóstico.

Secreto

#10

Convierta sus datos en
un centro de beneficios

¿Está sentado en una mina de oro de información? ¿Organizaciones externas pagarían mucho dinero para acceder a sus datos de propiedad? O, ¿podría utilizarlo para agregar valor para sus clientes? Retroceda y piense creativamente acerca de todas las maneras en que podría obtener beneficios económicos de los datos que ya posee.



