

10

claves para
sacar el
máximo
partido
a **la**
información
de su empresa

Hoy casi todas las organizaciones **analizan su información.**



Pero no todas sacan a sus análisis el máximo partido. ¿Cómo es posible utilizar el análisis de información para apoyar aún mejor a las decisiones?



Siga nuestros

10

secretos para analizar la información con éxito.

Secreto

#1

¡Crea un plan!

¿No parece un secreto, verdad?

Lo cierto es que muy pocas organizaciones han hecho esto.

Las empresas más exitosas siempre comienzan sus proyectos de análisis con una estrategia clara. Asegúrate de que todos los implicados están alineados concretando y compartiendo:

- ✓ Qué quieres conseguir
- ✓ A quién quieres llegar
- ✓ Por qué es importante
- ✓ Cómo vas a medir el éxito

Secreto

#2

¡Utiliza el business discovery para desvelar problemas con la calidad de los datos!

Si estás esperando los datos perfectos, tienes para rato. Puedes utilizar tus herramientas analíticas para detectar anomalías en los datos y aprender de ellas. Después, involucra a quienes disponen de esos datos y comparte tus descubrimientos para ayudarles a mejorar sus procesos. Trabajando juntos, podéis mejorar significativamente la calidad de vuestros datos a lo largo del tiempo.



Secreto

#3

Trabaja con
un diseñador

El modo en el que los usuarios visualizan los datos influye en cómo los comprenden, por lo que la estética juega un papel importante. Un buen diseñador puede ayudarte a desarrollar una experiencia de usuario eficaz e intuitiva, así como un buen aspecto para cuadros de mando y visualizaciones. Simplemente recuerda que las buenas prácticas en la visualización de datos siempre van más allá de un diseño estético.



Secreto

#4

Aprende jugando
y practicando

Nadie crea un modelo de datos perfecto a la primera. Y es normal. De hecho, puedes aprender mucho de tus datos explorándolos desde diferentes ángulos. Deja que cada persona se conecte a los datos del modo que quiera – te sorprenderá lo que son capaces de descubrir. Utiliza lo que hacen para informar a tu estrategia (secreto #1).

Secreto

#5

¡Véndelo!

A diferencia de otros proyectos de software, la adopción de herramientas analíticas suele ser voluntaria en organizaciones como la tuya. Por eso, si quieres que la gente conozca que tienes una solución mejor, actúa como un proveedor de software y comienza a promocionarla. Consigue el apoyo de tu departamento de marketing y vende el valor del análisis a través de toda la organización.



Secreto

#6

Encuentra
un influenciador

Elige una persona o un equipo influyente que tenga una necesidad no satisfecha y capacítalos a través del análisis de información. Convéncelos mostrando las posibilidades que éste ofrece. Después, utiliza sus éxitos para probar el valor del análisis frente al resto de la organización.



Secreto

#7

Forma un equipo multidisciplinar

Un análisis de información que permite repetir aciertos y evitar errores se vende sólo. Forma un equipo multidisciplinar y asígnale las tareas de:

- ✓ Decidir el papel que juega el análisis en la organización.
- ✓ Definir los estándares y herramientas a utilizar
- ✓ Identificar buenas prácticas y carencias.
- ✓ Repetir y mejorar la solución a lo largo del tiempo.

Secreto

#8

Utiliza procesos duales

Si estás en proceso de modificar la forma en la que mides tus indicadores o beneficios, vas a necesitar un tiempo para hacerlo bien. Sin embargo, a veces tienes que desarrollar una aplicación en un momento determinado para analizar una situación única de urgencia. Asegúrate de mantener un proceso diferente para cada tarea, y piensa que es normal construir aplicaciones temporales para proyectos puntuales.



Secreto

#9

Aléjate de los informes

Muchos despliegues de BI se centran en los mismos informes anticuados que se han utilizado durante décadas. Pero el valor del análisis para los decisores no consiste en suministrar una descripción de la situación. Necesitan saber “por qué”, no solo “qué”.

Dedica tus esfuerzos a los descubrimientos diagnósticos y las funcionalidades de exploración.

Secreto

#10

Convierte tus
datos en un centro
de beneficio

¿Estás en una mina de información?
¿Crees que muchas empresas
pagarían por acceder a los datos
que maneáis? ¿Podrías utilizar esa
información para aportar mayor valor
a tus clientes? Recapacita y piensa
de un modo creativo sobre las vías
de monetización de tus datos.



