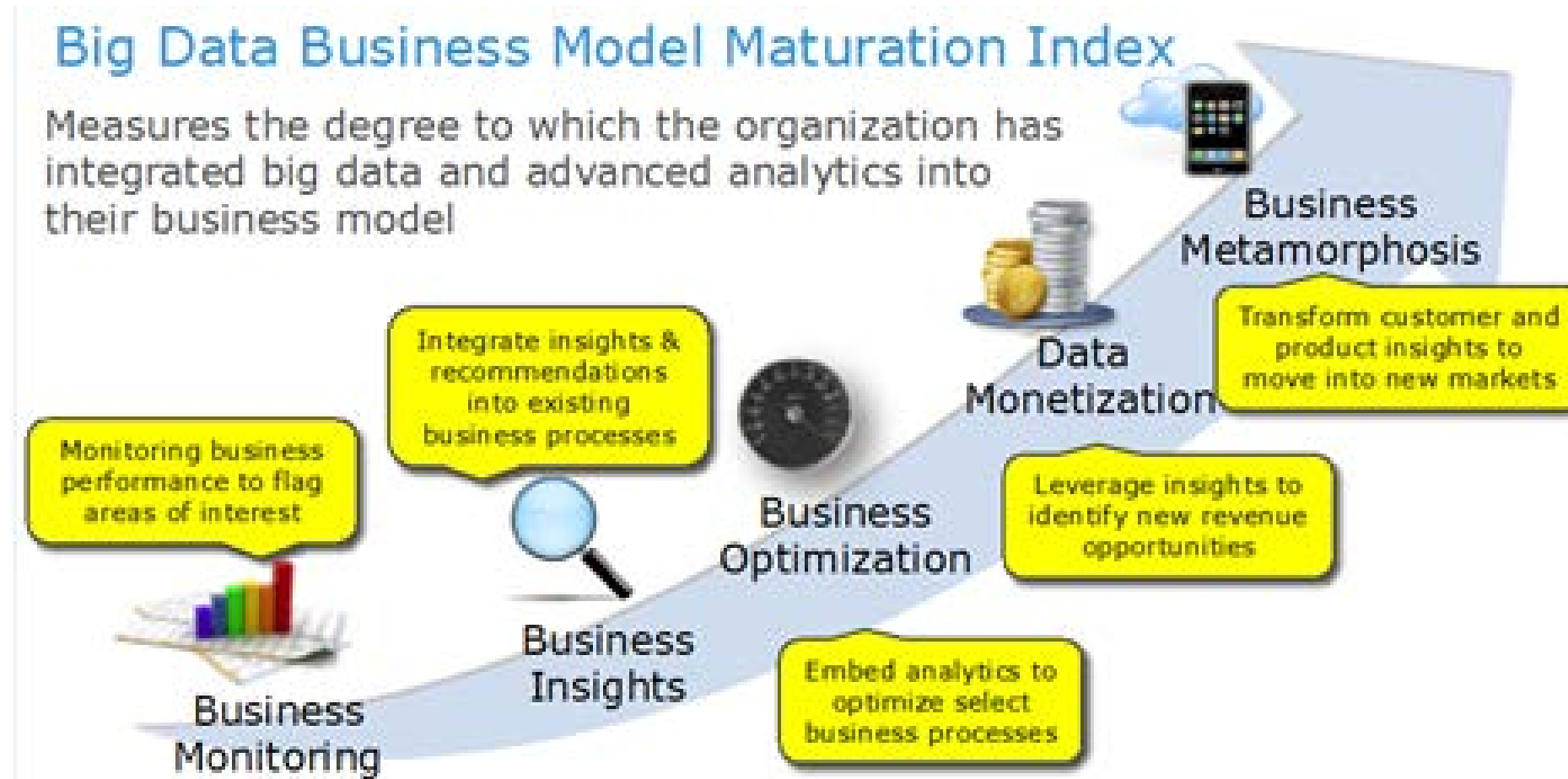


# Algunos Casos de Uso de Big Data



# Madurez en Big Data



# ¿Qué beneficios puede aportar Big Data?

Entender mejor los intereses y el comportamiento de los clientes/usuarios  
**Diseñar y ofrecer productos más adecuados y personalizados**

Entender mejor las necesidades operativas de la organización  
**Optimizar los procesos y recursos dedicados**

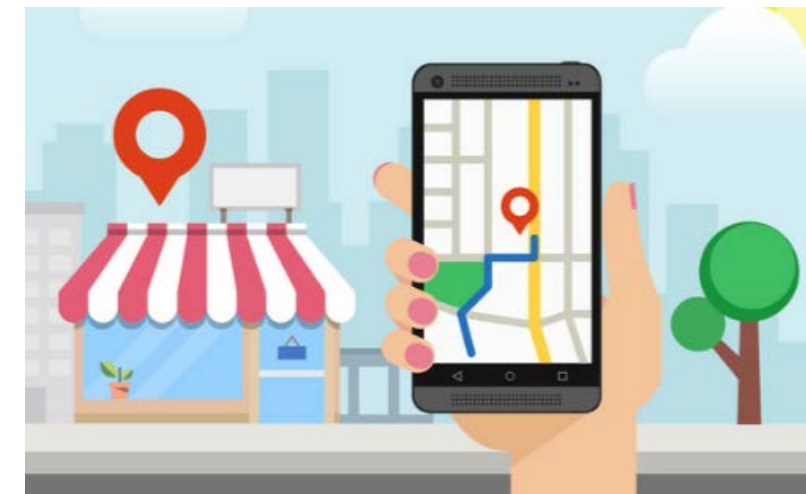
Utilizar los datos como un nuevo activo  
**Nuevas líneas de negocio**



# Adecuación de la oferta

Big Data ofrece a las organizaciones acceso a información relacionada con la percepción de los productos que ofrecen

- ¿Qué opinan los consumidores? Las redes sociales, foros de discusión, blogs permiten acceder a las reacciones de la comunidad global o a nuevas ideas
- ¿Cómo se comportan los consumidores? Nuestras acciones en los portales proporcionan información para mejorar el diseño y presentación de las ofertas. Este análisis se está comenzando a trasladar al mundo físico con el análisis geolocalizado
- ¿Cómo adecuar mis acciones de marketing para que tengan un mayor impacto?

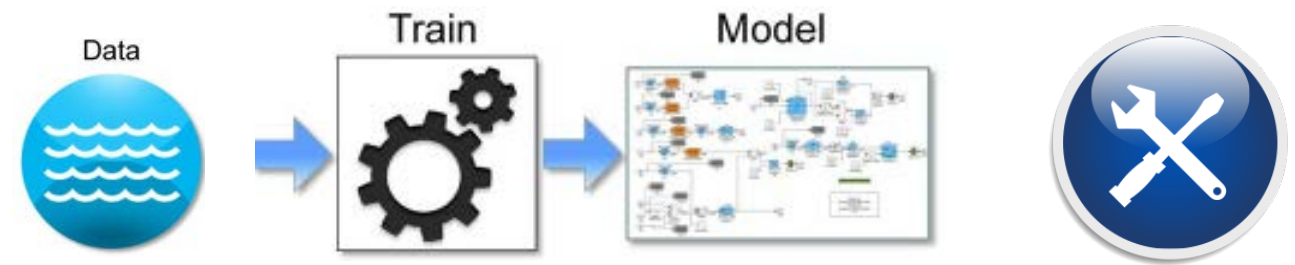


# Optimización de procesos

Algunos ejemplos de la optimización de procesos en los que el Big Data está teniendo un uso creciente

En todos ellos, la identificación de los indicadores clave que afectan al resultado y de cómo lo hacen, permite optimizar los costes de cualquier proceso o infraestructura

- Mantenimiento Predictivo
- Predicción de demanda
- Identificación de criterios para mejorar la eficacia de procesos concretos.

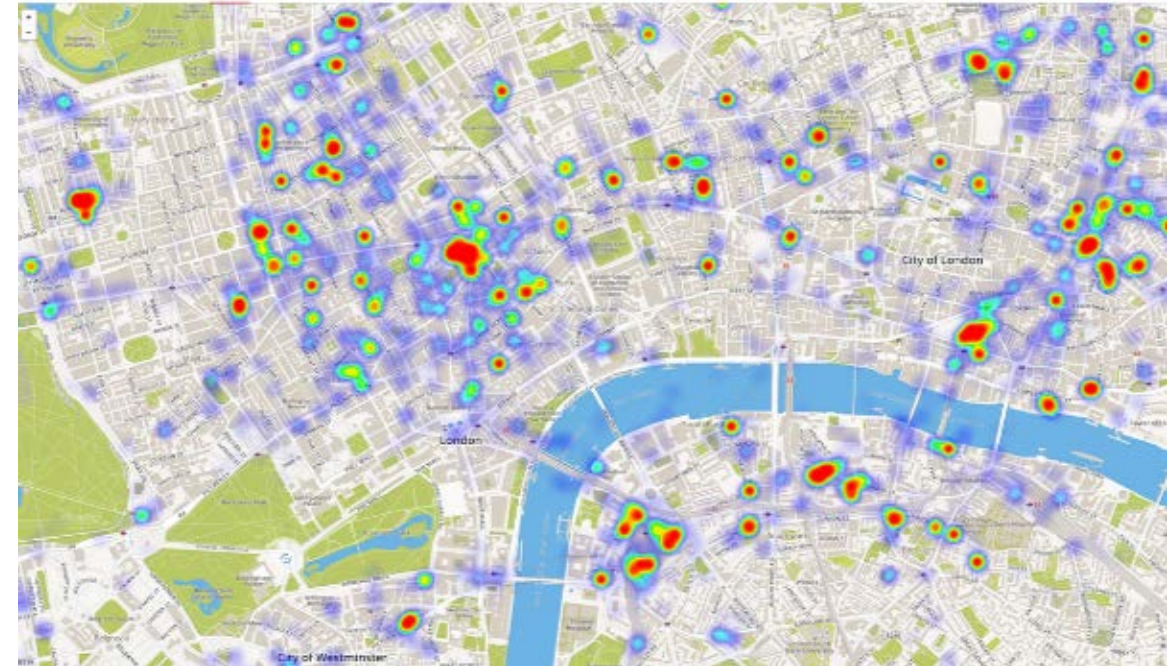


# Nuevas líneas de negocio

La actividad de muchas compañías les proporciona datos que debidamente anonimizados, agrupados y enriquecidos pueden ser compartidos y resultar de gran interés para realizar análisis socioeconómicos

- Datos de transacciones económicas
- Datos de eventos de red
- Habilitación de nuevos modelos de facturación en el ámbito farmacéutico basado en la eficiencia de los fármacos

El análisis del comportamiento de mis usuarios ante los productos/servicios que se proporcionan, puede ofrecer nuevas ideas de desarrollo de líneas de negocio complementarias.





# Gracias.