

¿Se puede aplicar Big Data a la pequeña empresa?

Jueves 8 de febrero
2018



**GENERALITAT
VALENCIANA**

IVACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL



UNIÓ EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

“Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del
Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020”



¿Se puede aplicar Big Data a la pequeña empresa?

Jueves 8 de febrero
2018

La importancia de la información

- > es fundamental para nuestra vida a todos los niveles: familiar, social, profesional.
- > Comunicación o adquisición de conocimientos que permiten ampliar o precisar los que se poseen sobre una materia determinada (www.rae.es definición 5)
- > Conjunto organizado de datos procesados producidos por un fenómeno.

Recibimos información en todo momento y obramos según la misma

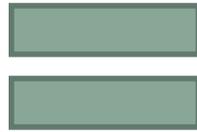


Proceso

Acción

¿ Que es Big Data?

V



¿ Y con qué finalidad se procesa?

Es estudio de todos estos datos nos dará como resultado patrones.

Gracias a la identificación de estos patrones identificaremos hábitos de trabajo, de comportamiento que nos ayudará a identificar dónde podemos mejorar, y por dónde podemos “atacar” a nuestro cliente objetivo

Si Pasa una vez no tiene importancia

Si pasa dos será por casualidad

Si pasa tres o más veces habrá causalidad

#BIGDATA

UN MUNDO DE OPORTUNIDADES





ECP
POTENCIANDO NEGÓCIOS

¿Cómo puede ayudar a la pequeña empresa / autónomos?

- A la correcta clasificación de la información de nuestra actividad comercial. Y su correcto almacenamiento
- Al mejor control de nuestros protocolos comerciales.
- Al mejor conocimiento de nuestros clientes y sus hábitos de compra
- Mejor control de nuestra competencia

Aprovechando las herramientas actuales automatizar procesos, lo que nos facilitará la rápida identificación de oportunidades de negocio.

Qué herramientas podemos usar para la toma y gestión de datos



Formularios



Encuestas



Actividad
comercial

¿Qué beneficios tiene la toma y almacenamiento de datos?

Con quién
lo estamos
haciendo

Quién lo
está
haciendo

Que
estamos
haciendo

Por cuanto
lo está
haciendo



conocimiento



Ofertas que tenemos presentadas

Ofertas que tenemos por
presupuestar

Ofertas que tenemos rechazadas

¿Por qué?

Ofertas que tenemos aprobadas

¿Por qué?

Contra qué estamos luchando



Con quién estamos tratando

- Tipo de empresa
- Tipo de contacto

Contra quién estamos tratando

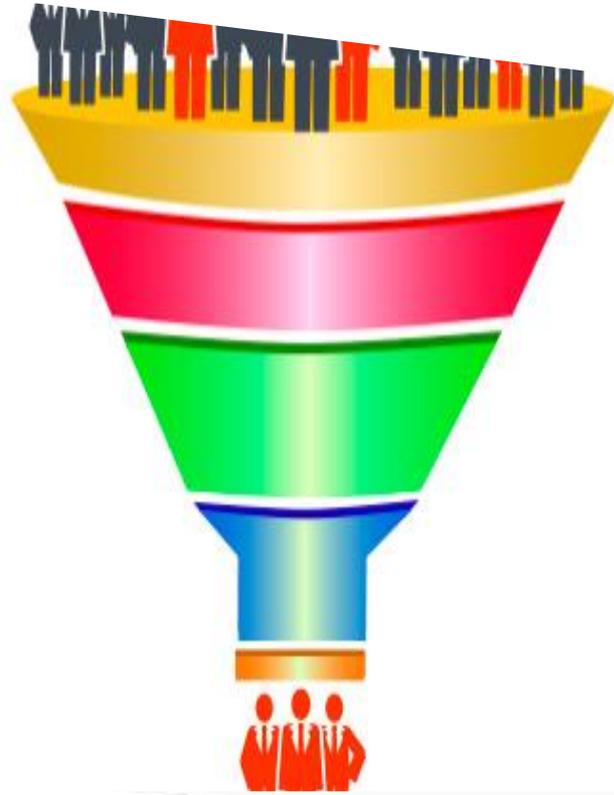
Por cuanto
lo está
haciendo

Quién lo
está
haciendo



Control de márgenes y
rentabilidades

Cambio de comercial,
departamento, apoyo
gerencia



Ayuda a la mejora de procesos, identificando donde tenemos el atasco, pasos innecesarios, etc



Ayuda a conocer mejor el mercado a través de nuestro equipo comercial, tipo de cliente objetivo, etc.



Automatizando acciones se identifica fácilmente oportunidades, se evita alargar en exceso las mismas y la pérdida de ellas por falta de atención



Se puede aplicar Big Data a la pequeña empresa