

Bitalsignals

AGENDA

COMO LO ENFRENTAMOS

Cuál es nuestra filosofía para enfrentar proyectos de naturaleza BI.

PREGUNTAS

Preguntas y, si podemos, respuestas. Pero siéntase en libertad de preguntar en cualquier momento.

01 INTRODUCCION

Presentación

02 HISTORIA RECIENTE

Cómo llegamos hasta aquí.

03 EL PROBLEMA

Lo que nuestra experiencia nos dice que es el problema

04

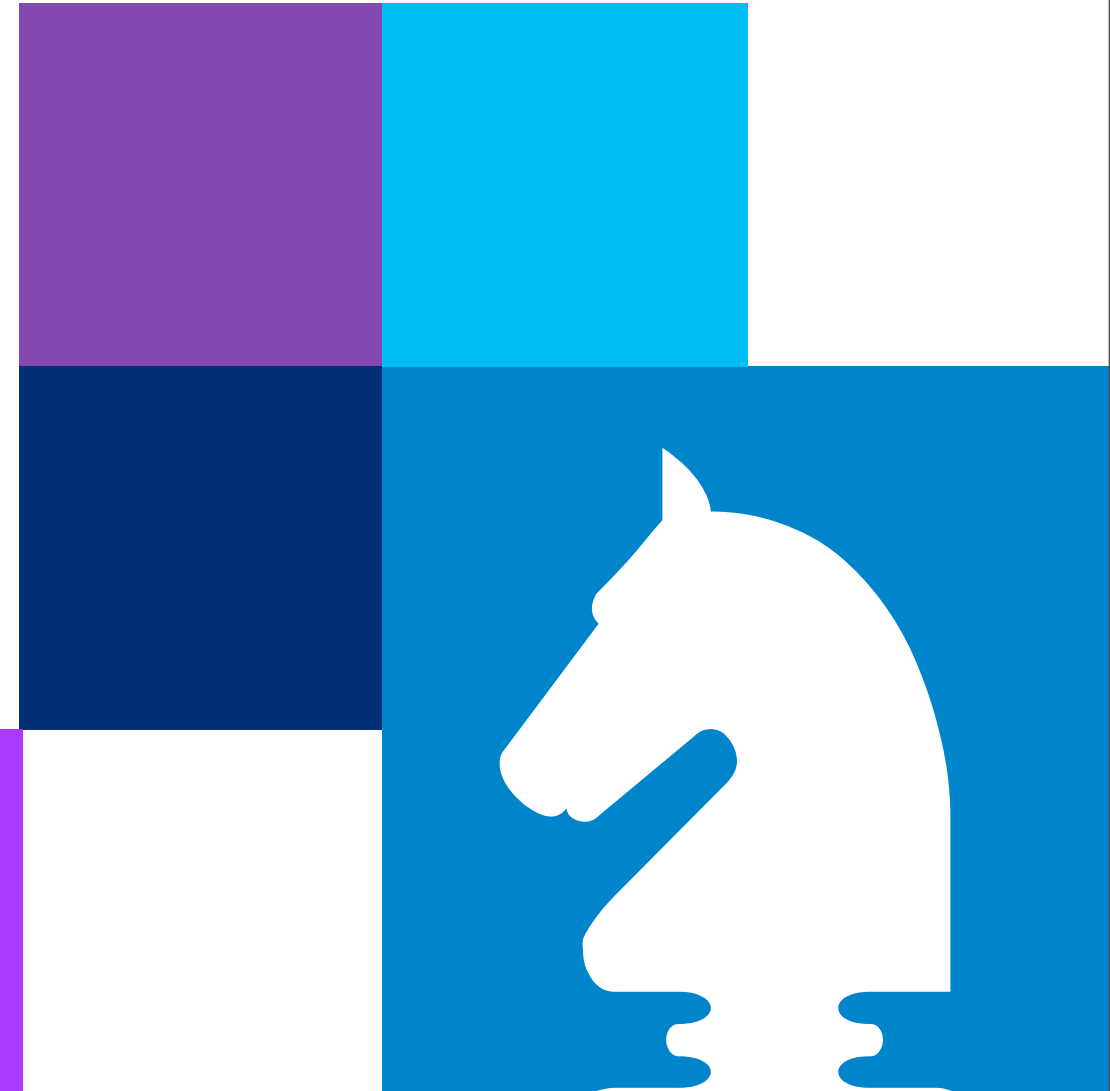
05

Bitalsignals

 Tómese el pulso a su negocio

NOSOTROS

Dedicados al [Business Intelligence](#)



Presentadores

 Tómele el pulso a su negocio

Wing Alberto Ching

Gerente

INFORMATICO. Algo disperso, gusta de la Investigación y Desarrollo, experiencia en más de 30 proyectos de ERP y de B.I.

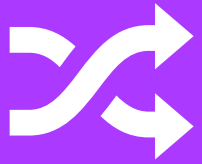
Luis Diego Bolaños

Gerente de Proyectos

INFORMATICO. Muy formal, gusta de la Administración de Bases de Datos. Tiene especialidades en Administración de Empresas y Administración de Proyectos.

“Desarrollar Business Intelligence que sirva para hacer Negocios con Inteligencia”

Tuesday, January 28, 14



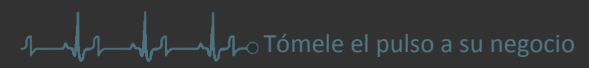
HISTORIA

como llegamos [al B.I.](#)

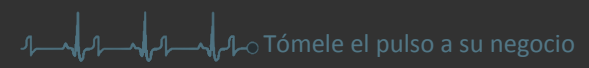
Historia reciente

 [Tómele el pulso a su negocio](#)

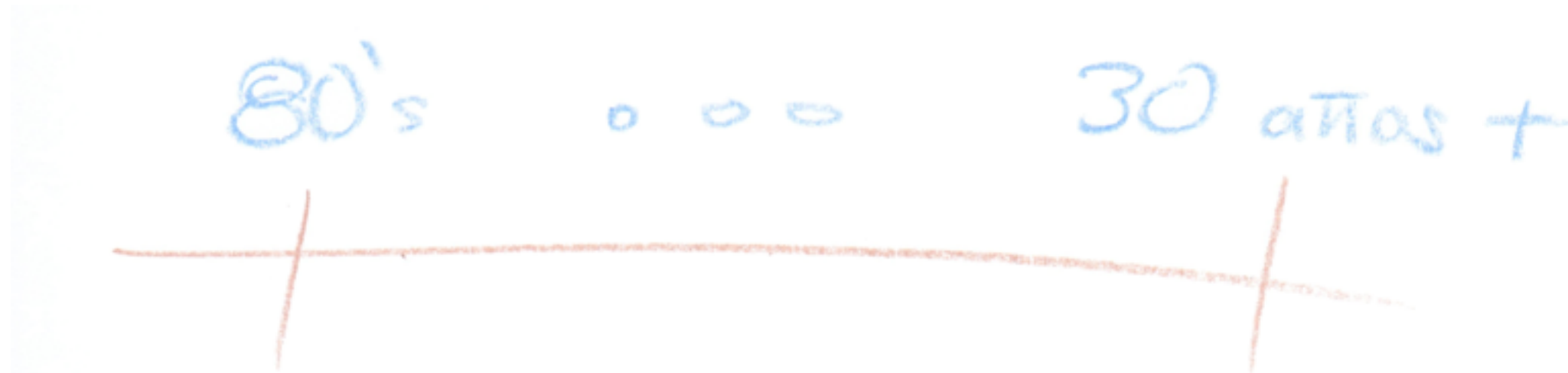
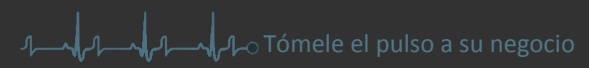
Historia reciente



Historia reciente



Historia reciente



contabilidad en línea

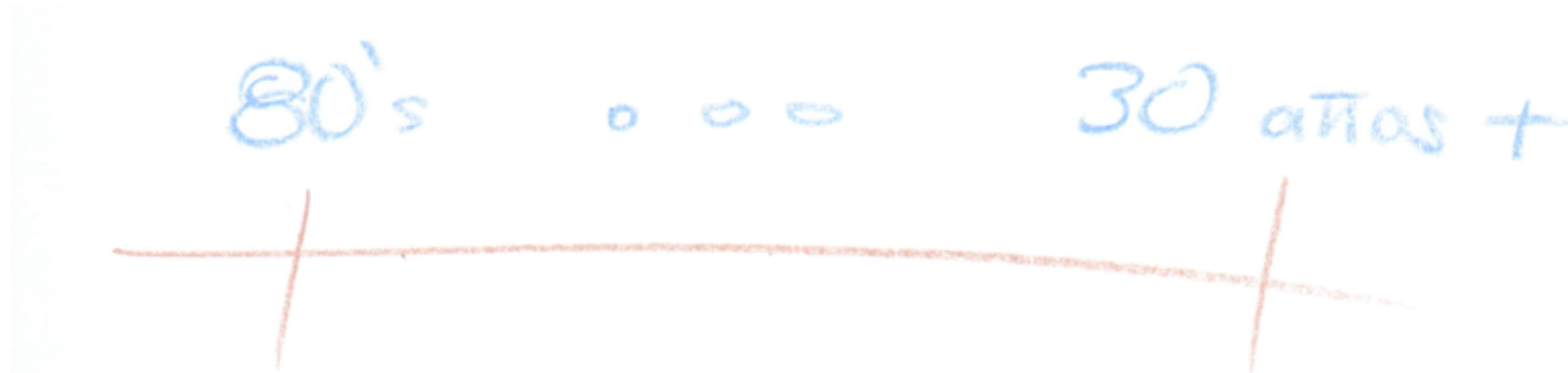
Planes a Corto-Mediano-Largo Plazo

análisis en línea

Plan Estratégico

Historia reciente

 Tómele el pulso a su negocio



contabilidad en línea

Planes a Corto-Mediano-Largo Plazo

Programas - sist. de información

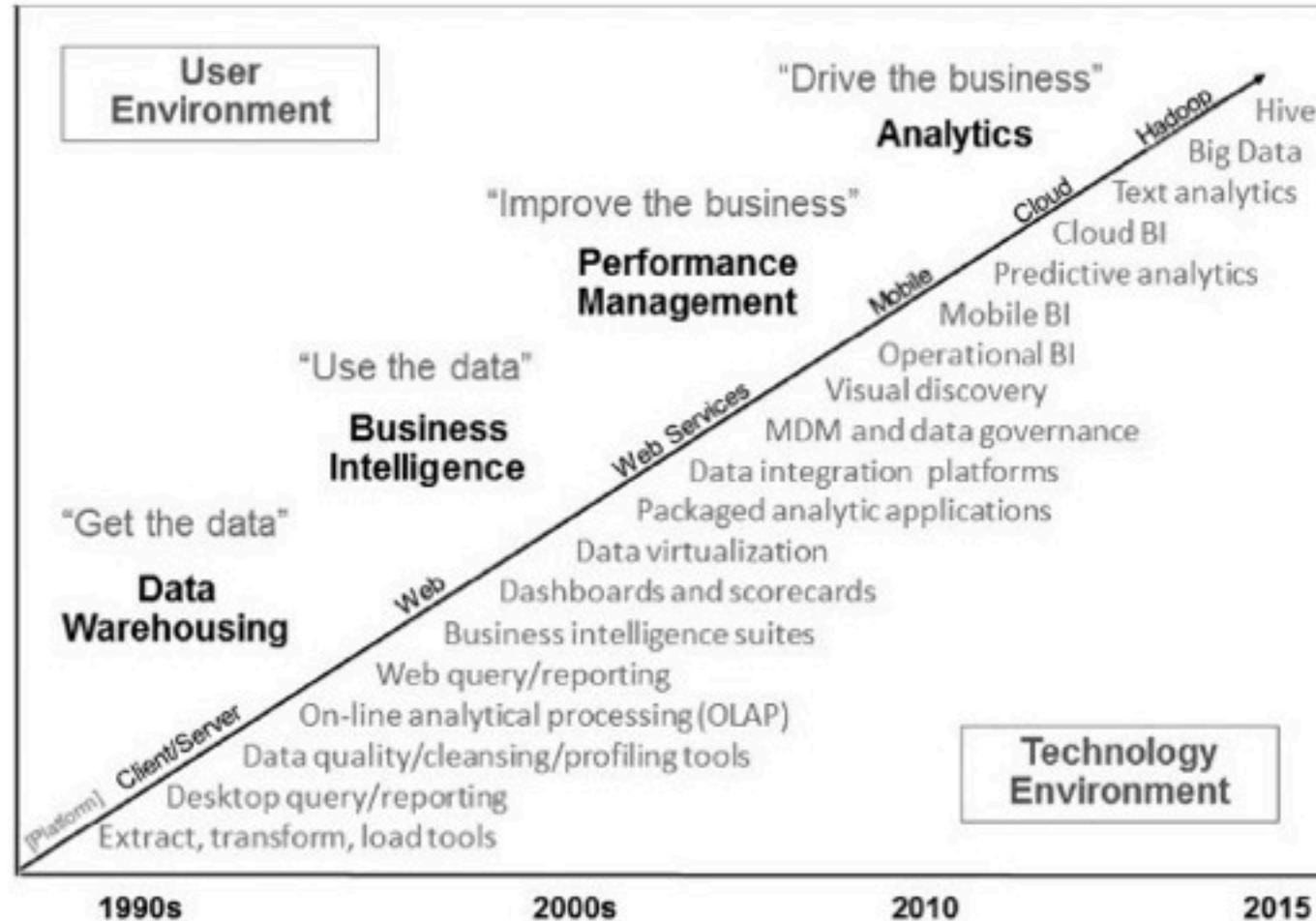
análisis en línea

Plan Estratégico

Servicio - SLA/OLA

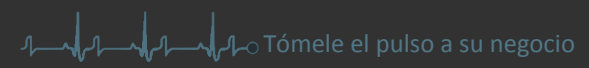
Historia reciente

 Tómele el pulso a su negocio



"Desarrollar Business Intelligence que sirva para hacer Negocios con Inteligencia"

Historia reciente

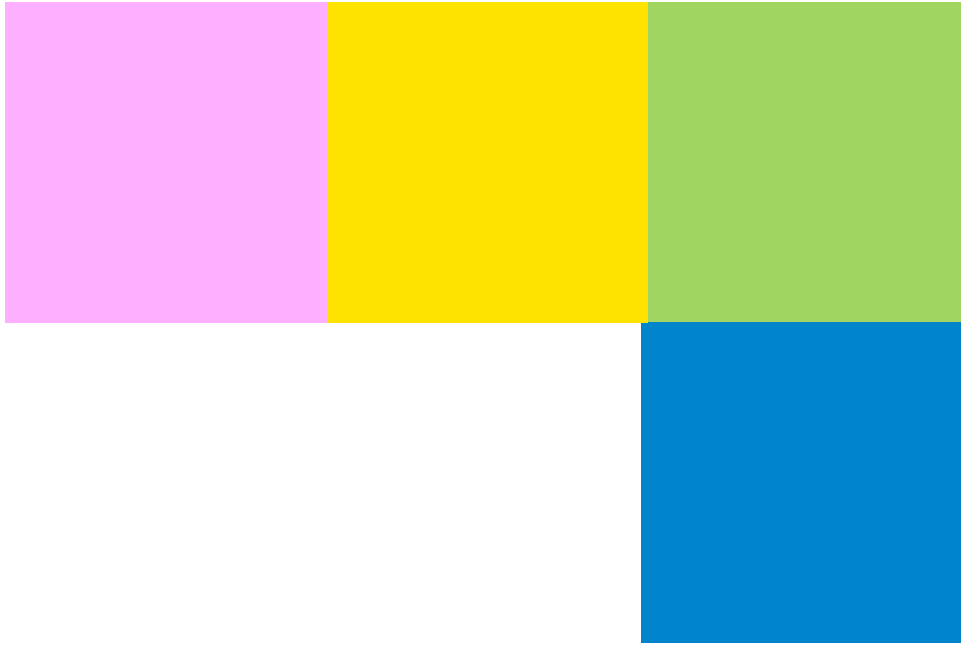


Historia reciente



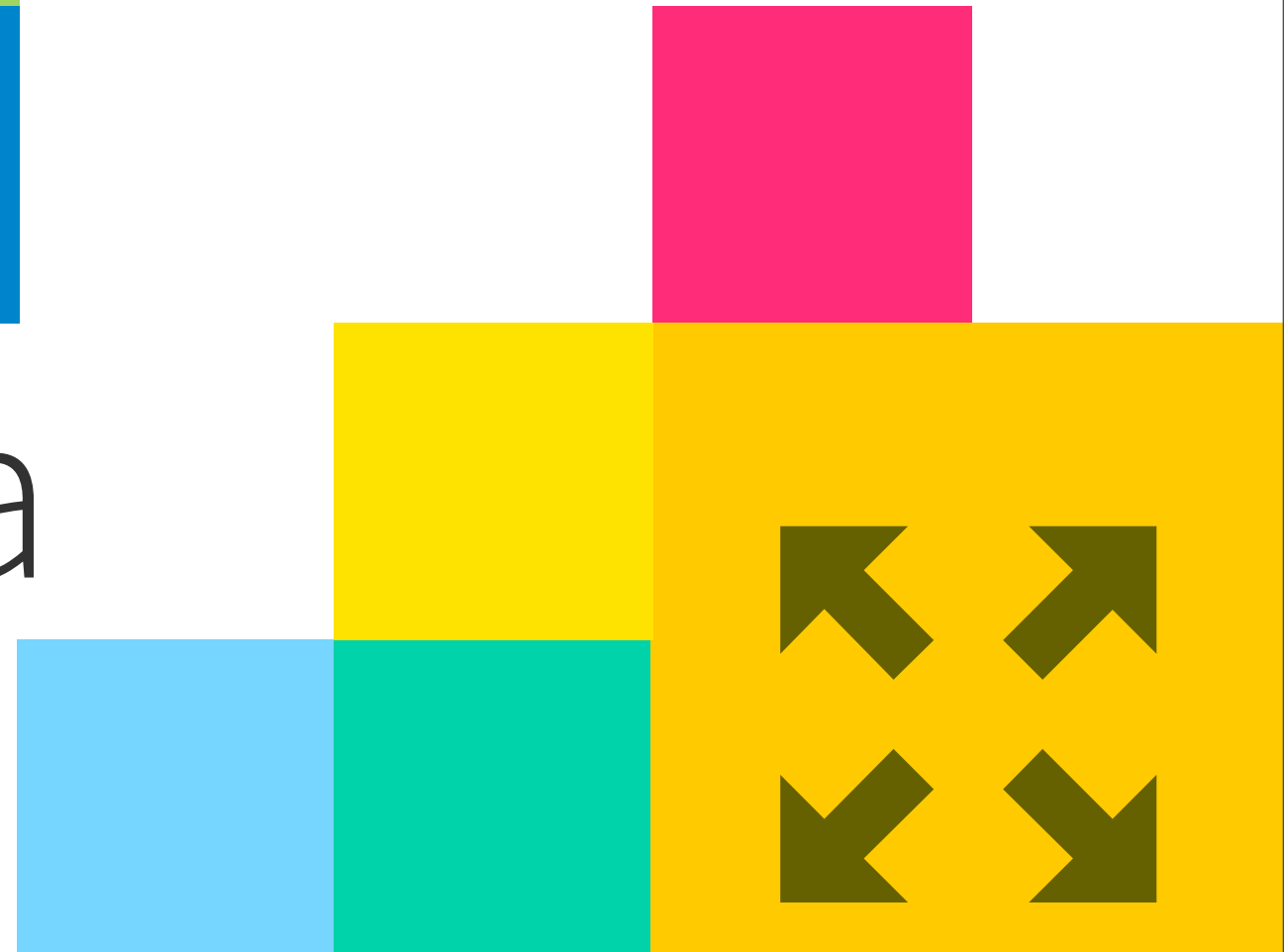
80's . . . 30 años +

¿Cómo VAMOS?

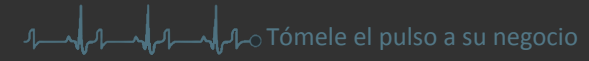


El Problema

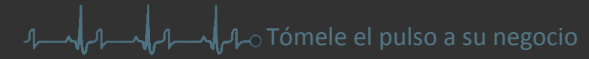
Por experiencia, *cuáles son los obstáculos?*



Por qué del problema?

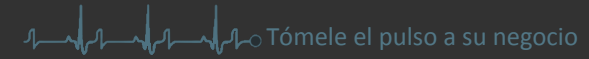


Por qué del problema?



Cómo Vamos?

Por qué del problema? / Paradigma 1



"Más Tibia"

Por qué del problema? / Paradigma 1

 Tómele el pulso a su negocio

"Más Tibia"

Informáticos? de negocios?

"Desarrollar Business Intelligence que sirva para hacer Negocios con Inteligencia"

Tuesday, January 28, 14

Por qué del problema? / Paradigma 1

 Tómele el pulso a su negocio

"Más Tibia"

Los informáticos no sirven para nada . . .

"Más Tibia"

Los informáticos no sirven para nada . . .

Los administradores no están en nada . . .

Por qué del problema? / Paradigma 1

 Tómele el pulso a su negocio

"Más Tibia"



"Desarrollar Business Intelligence que sirva para hacer Negocios con Inteligencia"

Tuesday, January 28, 14

Por qué del problema? / Paradigma 1

 Tómele el pulso a su negocio

"Más Tibia"



Informático

"Desarrollar Business Intelligence que sirva para hacer Negocios con Inteligencia"

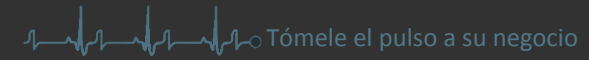
Tuesday, January 28, 14

Ejemplo de la “CORP”

 Tómeme el pulso a su negocio

“La Coorp.”

Ejemplo de la “CORP”



"La Coorp."

45 M de registros nuevos diariamente al DW

Ejemplo de la “CORP”

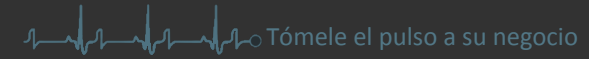
 Tómele el pulso a su negocio

“La Coorp.”

45 M de registros nuevos diariamente al DW

Almacenamiento-SAN- de 4 Tb

Ejemplo de la “CORP”



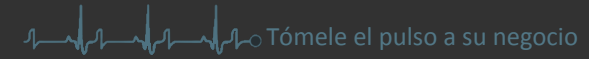
“La Coop.”

45 M de registros nuevos diariamente al DW

Almacenamiento-SAN- de 4 Tb

Blade de 64 procesadores

Ejemplo de la “CORP”



“La Coorp.”

45 M de registros nuevos diariamente al DW

Almacenamiento-SAN- de 4 Tb

Blade de 64 procesadores

120 Gb de RAM

Ejemplo de la “CORP”



“La Coorp.”

45 M de registros nuevos diariamente al DW

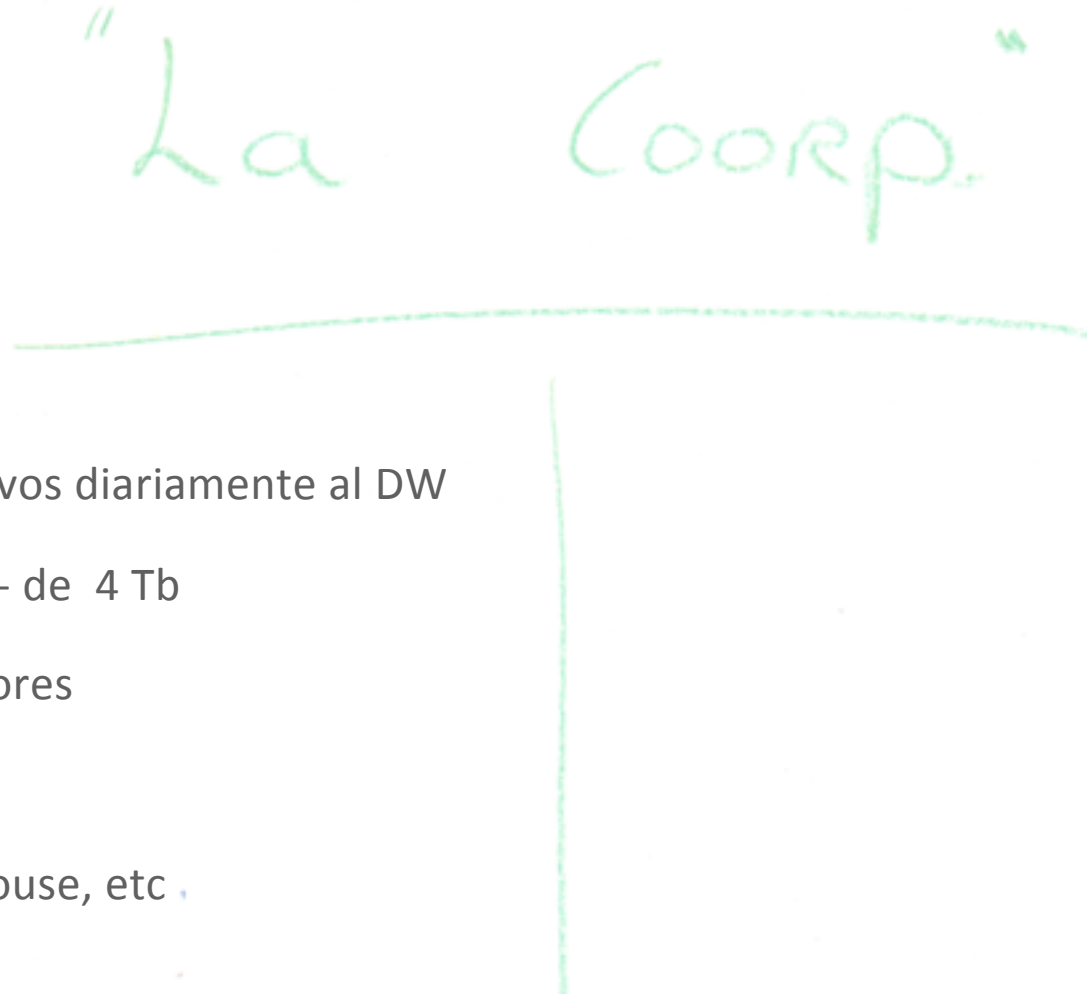
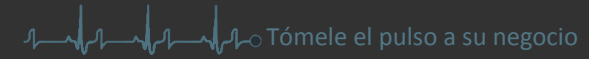
Almacenamiento-SAN- de 4 Tb

Blade de 64 procesadores

120 Gb de RAM

ETL's desde SAP, in-House, etc

Ejemplo de la “CORP”



45 M de registros nuevos diariamente al DW

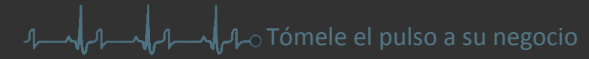
Almacenamiento-SAN- de 4 Tb

Blade de 64 procesadores

120 Gb de RAM

ETL's desde SAP, in-House, etc

Ejemplo de la “CORP”



“La Coorp.”

45 M de registros nuevos diariamente al DW

Almacenamiento-SAN- de 4 Tb

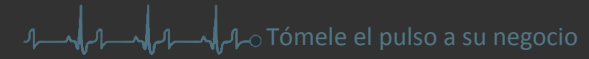
Blade de 64 procesadores

120 Gb de RAM

ETL's desde SAP, in-House, etc

en el SLA, 5 segundos

Ejemplo de la “CORP”



“La Coorp.”

45 M de registros nuevos diariamente al DW

Almacenamiento-SAN- de 4 Tb

Blade de 64 procesadores

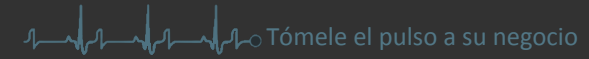
120 Gb de RAM

ETL's desde SAP, in-House, etc

en el SLA, 5 segundos

“piscos del sábado” (Rep. Diario)

Ejemplo de la “CORP”



“La Coorp.”

45 M de registros nuevos diariamente al DW

Almacenamiento-SAN- de 4 Tb

Blade de 64 procesadores

120 Gb de RAM

ETL's desde SAP, in-House, etc

en el SLA, 5 segundos

“piscos del sábado” (Rep. Diario)

76% de los procesos

Ejemplo de la “CORP”

 Tómele el pulso a su negocio

“La Coorp.”

45 M de registros nuevos diariamente al DW

Almacenamiento-SAN- de 4 Tb

Blade de 64 procesadores

120 Gb de RAM

ETL's desde SAP, in-House, etc

en el SLA, 5 segundos

“piscos del sábado” (Rep. Diario)

76% de los procesos

92% de los Tomadores de Decisión

Ejemplo de la “CORP”

 Tómele el pulso a su negocio

“La Coorp.”

45 M de registros nuevos diariamente al DW

Almacenamiento-SAN- de 4 Tb

Blade de 64 procesadores

120 Gb de RAM

ETL's desde SAP, in-House, etc

en el SLA, 5 segundos

“piscos del sábado” (Rep. Diario)

76% de los procesos

92% de los Tomadores de Decisión

“toda información posible, sale del DW/BI”



Informático

Por qué del problema? / Paradigma 1

 Tómele el pulso a su negocio

"Más Tibia"



Informático

"Desarrollar Business Intelligence que sirva para hacer Negocios con Inteligencia"

Tuesday, January 28, 14

Por qué del problema? / Paradigma 1

 Tómele el pulso a su negocio

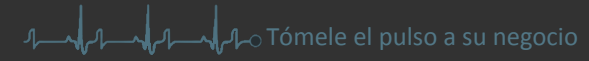
"Más Tibia"



"Desarrollar Business Intelligence que sirva para hacer Negocios con Inteligencia"

Tuesday, January 28, 14

Por qué del problema? / Paradigma 1

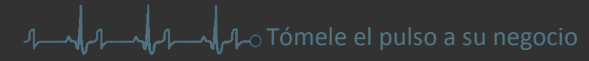


"Más Tibia"

Utilidades, ja!



Por qué del problema? / Paradigma 1



"Más Tibia"

Utilidades, ja!

10%

usuario



"Desarrollar Business Intelligence que sirva para hacer Negocios con Inteligencia"

Tuesday, January 28, 14

Por qué del problema? / Paradigma 1

 Tómele el pulso a su negocio

"Más Tibia"

Utilidades, ja!

10%

Verde - Amarillo - Rojo

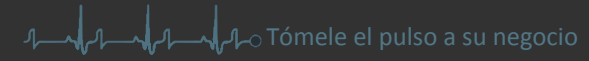
usuario



"Desarrollar Business Intelligence que sirva para hacer Negocios con Inteligencia"

Tuesday, January 28, 14

Por qué del problema? / Paradigma 1



"Más Tibia"

Utilidades, ja!

10%

Verde - Amarillo - Rojo

"no tenemos esos datos"

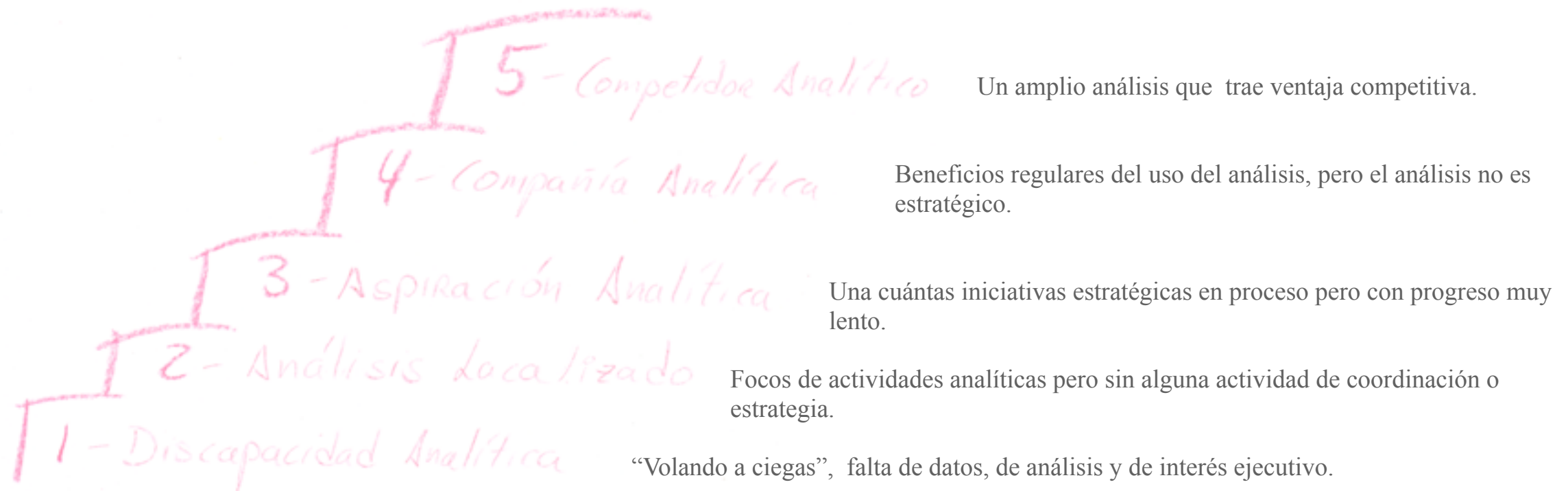
usuario



Por qué del problema? / Paradigma 1

 Tómeme el pulso a su negocio

Modelo de Madurez



“Desarrollar Business Intelligence que sirva para hacer Negocios con Inteligencia”

Por qué del problema? / Paradigma 1

 Tómele el pulso a su negocio

"Más Tibia"

Los informáticos no sirven para nada . . .

"Más Tibia"

Los informáticos no sirven para nada . . .

si no saben a quién le sirven !

"Más Tibia"

Los informáticos no sirven para nada . . .

si no saben a quién le sirven !

Los administradores no están en nada . . .

"Más Tibia"

Los informáticos no sirven para nada . . .

si no saben a quién le sirven !

Los administradores no están en nada . . .

parece, pero la realidad es que están en todo
y en algunas ocasiones no están claros
de la información que requieren!

Por qué del problema? / Paradigma 1

 Tómele el pulso a su negocio

"Más Tibia"

si los administradores no están en claros,

QUIEN ? !!!

Por qué del problema? / Paradigma 1

 Tómele el pulso a su negocio

"Más Tibia"

si los administradores no están en claros,

QUIEN ? !!!

Eliyahu Goldrat

Por qué del problema? / Paradigma 1

 Tómele el pulso a su negocio

La Meta

"Desarrollar Business Intelligence que sirva para hacer Negocios con Inteligencia"

Tuesday, January 28, 14

Por qué del problema? / Paradigma 1

 Tómele el pulso a su negocio

La Meta
obtener ganancias

Por qué del problema? / Paradigma 1

 Tómele el pulso a su negocio

La Meta
obtener ganancias
Hoy y en el Futuro

Por qué del problema? / Paradigma 1

 Tómele el pulso a su negocio

Hoy y en el Futuro
"Estrategia"

"Desarrollar Business Intelligence que sirva para hacer Negocios con Inteligencia"

Tuesday, January 28, 14

Por qué del problema? / Paradigma 1

 Tómele el pulso a su negocio

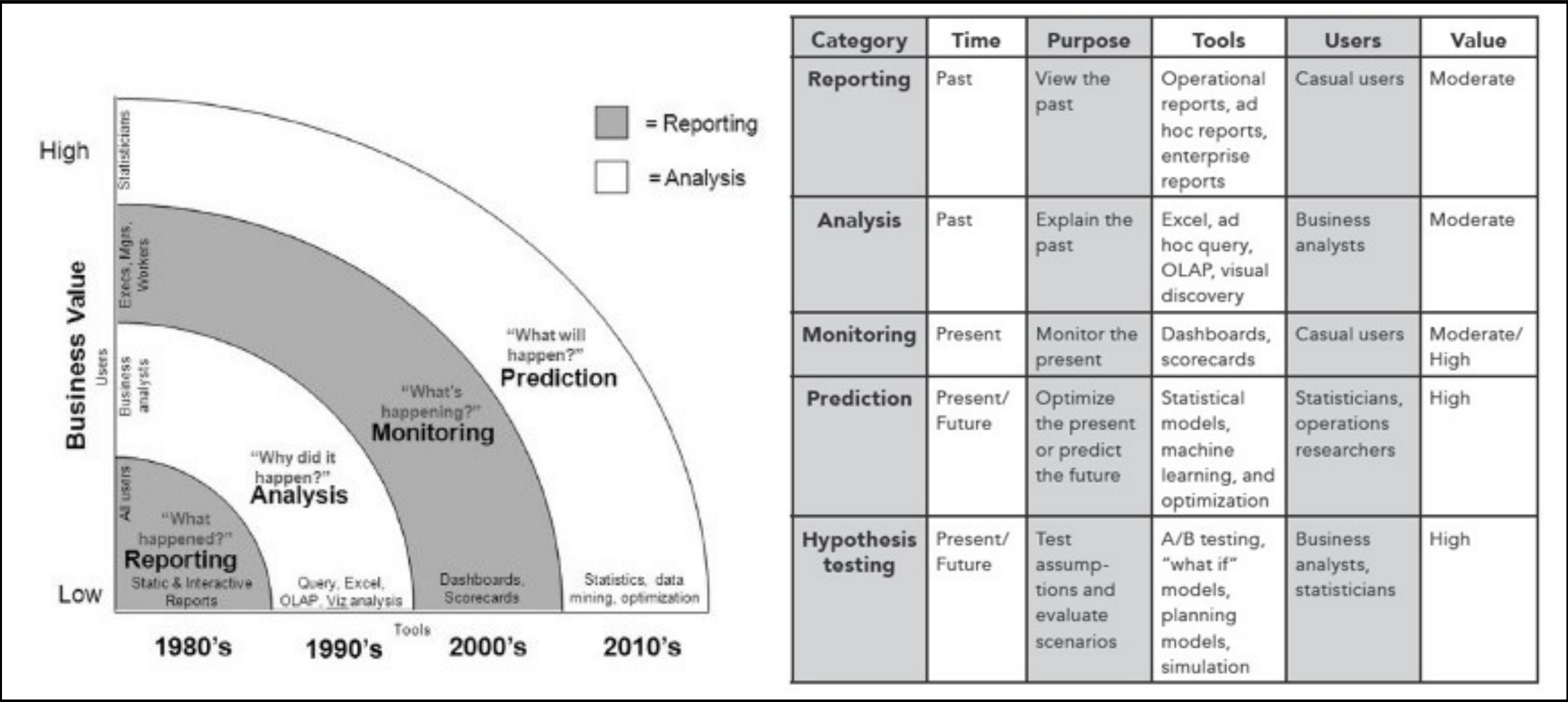
Hoy y en el Futuro

"Estrategia"

"es la Hipótesis de como llegar a una posición deseada pero incierta"

Por qué del problema? / Paradigma 1

Tómele el pulso a su negocio



"Desarrollar Business Intelligence que sirva para hacer Negocios con Inteligencia"

Por qué del problema? / Paradigma 2

 Tómele el pulso a su negocio

"¿Dónde está el Piloto?"

Por qué del problema? / Paradigma 2

 Tómele el pulso a su negocio

"¿Dónde está el Piloto?"

Tecnisismos vs Negocio

"Desarrollar Business Intelligence que sirva para hacer Negocios con Inteligencia"

Tuesday, January 28, 14

Por qué del problema? / Paradigma 2

 Tómeme el pulso a su negocio

"Dónde esto"

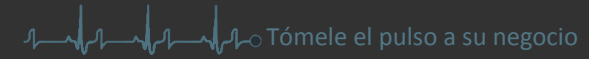
Tecnisismos vs Negocio



"Desarrollar Business Intelligence que sirva para hacer Negocios con Inteligencia"

Tuesday, January 28, 14

Por qué del problema? / Paradigma 2



"¿Dónde está el Piloto?"

Tecnisismos vs Negocio

Roles y responsabilidades

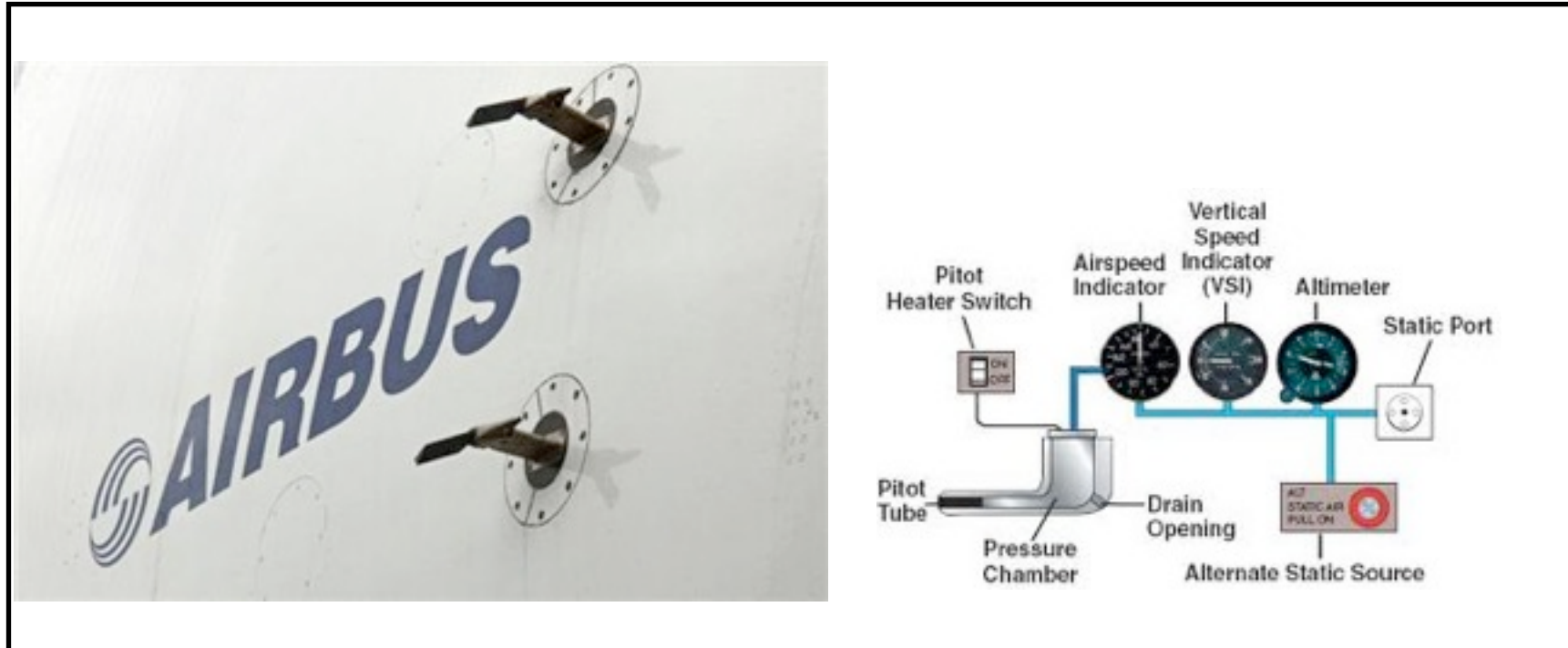
Por qué del problema? / Paradigma 2

 Tómele el pulso a su negocio

"¿Dónde está el Piloto?"

Tecnisismos vs Negocio

Roles y responsabilidades



"¿Dónde está el Piloto?"

Tecnisismos vs Negocio

Roles y responsabilidades

Intereses personales

Por qué del problema? / Paradigma 2

 Tómele el pulso a su negocio

"¿Dónde está el Piloto?"

Tecnisismos vs Negocio

Roles y responsabilidades

Intereses personales

Pérdida de Poder

"Basura flota"

"Maquillamos"

"Dosificamos"

"¿Dónde está el Piloto?"

Tecnisismos vs Negocio

Roles y responsabilidades

Intereses personales

- Factores Humanos -

Por qué del problema? / Paradigma 3

 Tómele el pulso a su negocio

"Birras del domingo"

Por qué del problema? / Paradigma 3

 Tómele el pulso a su negocio

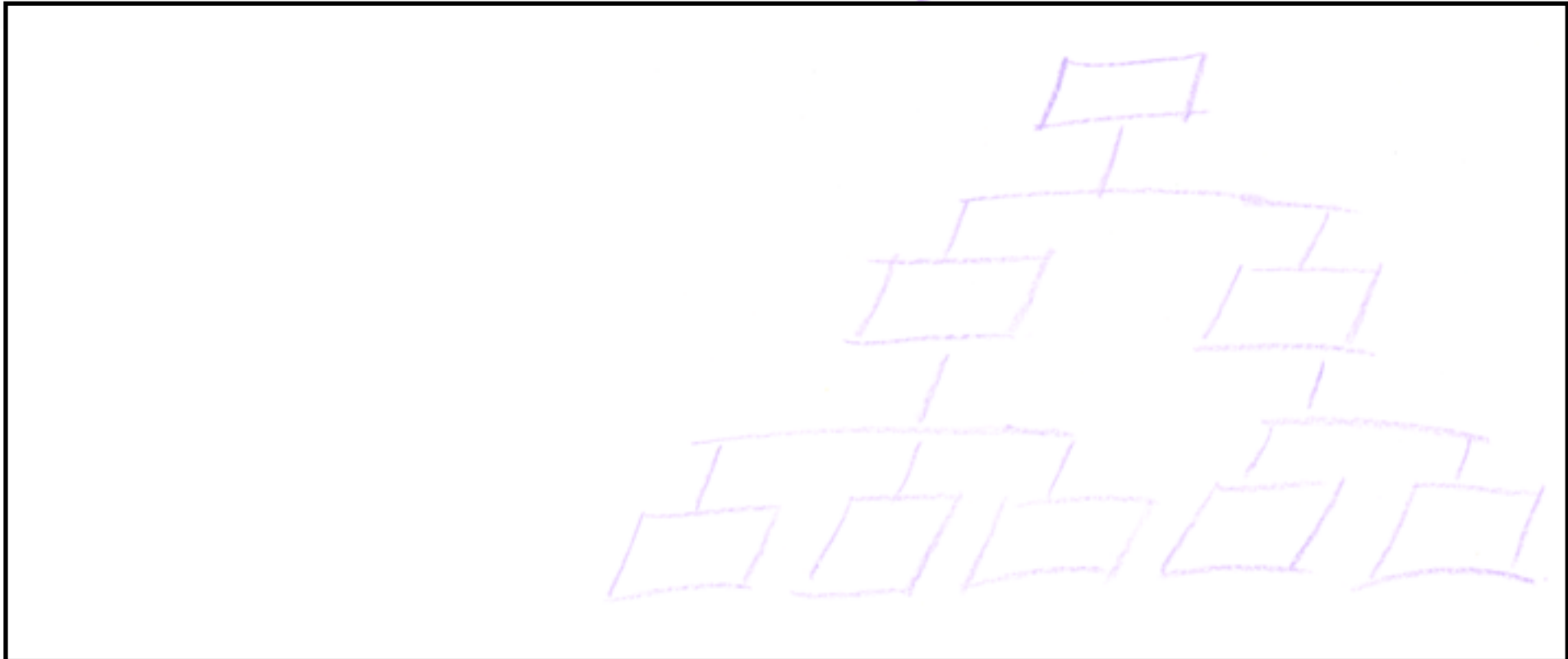
"Birras del domingo"

3,500 Rutas

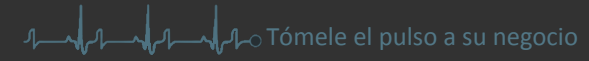
Por qué del problema? / Paradigma 3

 Tómeme el pulso a su negocio

"Birras del domingo"



Por qué del problema? / Paradigma 3

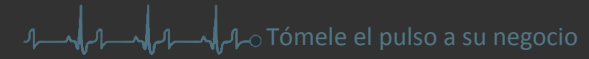


"Birras del domingo"

De qué unidad es el Reporte diario?



Por qué del problema? / Paradigma 3

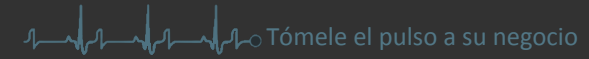


"Birras del domingo"

De qué unidad es el Reporte diario?
de Ventas?



Por qué del problema? / Paradigma 3

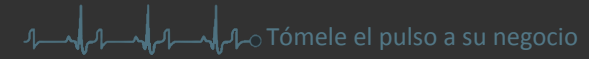


"Birras del domingo"

De qué unidad es el Reporte diario?
de Ventas?
de Distribución?



Por qué del problema? / Paradigma 3

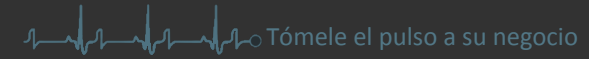


"Birras del domingo"

De qué unidad es el Reporte diario?
de Ventas?
de Distribución?
de Producción?



Por qué del problema? / Paradigma 3

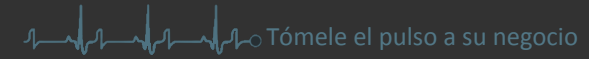


"Birras del domingo"

De qué unidad es el Reporte diario?
de Ventas?
de Distribución?
de Producción?
de Mercadeo?



Por qué del problema? / Paradigma 3

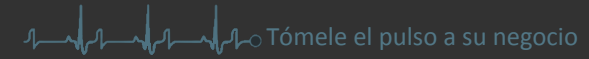


"Birras del domingo"

De qué unidad es el Reporte diario?
de Ventas?
de Distribución?
de Producción?
de Mercadeo?
de Finanzas?



Por qué del problema? / Paradigma 3



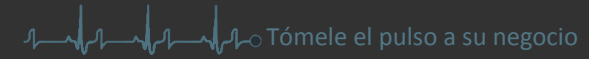
"Birras del domingo"

De qué unidad es el Reporte diario?
de Ventas?
de Distribución?
de Producción?
de Mercadeo?
de Finanzas?

HOY y en el FUTURO



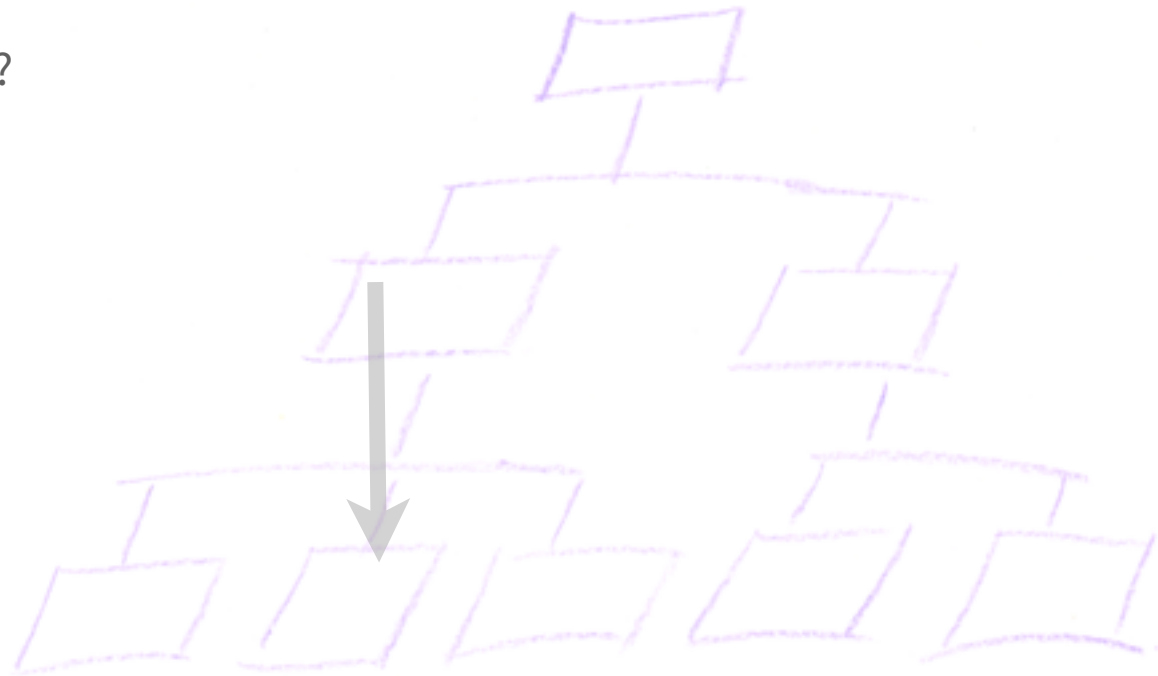
Por qué del problema? / Paradigma 3



"Birras del domingo"

De qué unidad es el Reporte diario?
de Ventas?
de Distribución?
de Producción?
de Mercadeo?
de Finanzas?

HOY y en el FUTURO



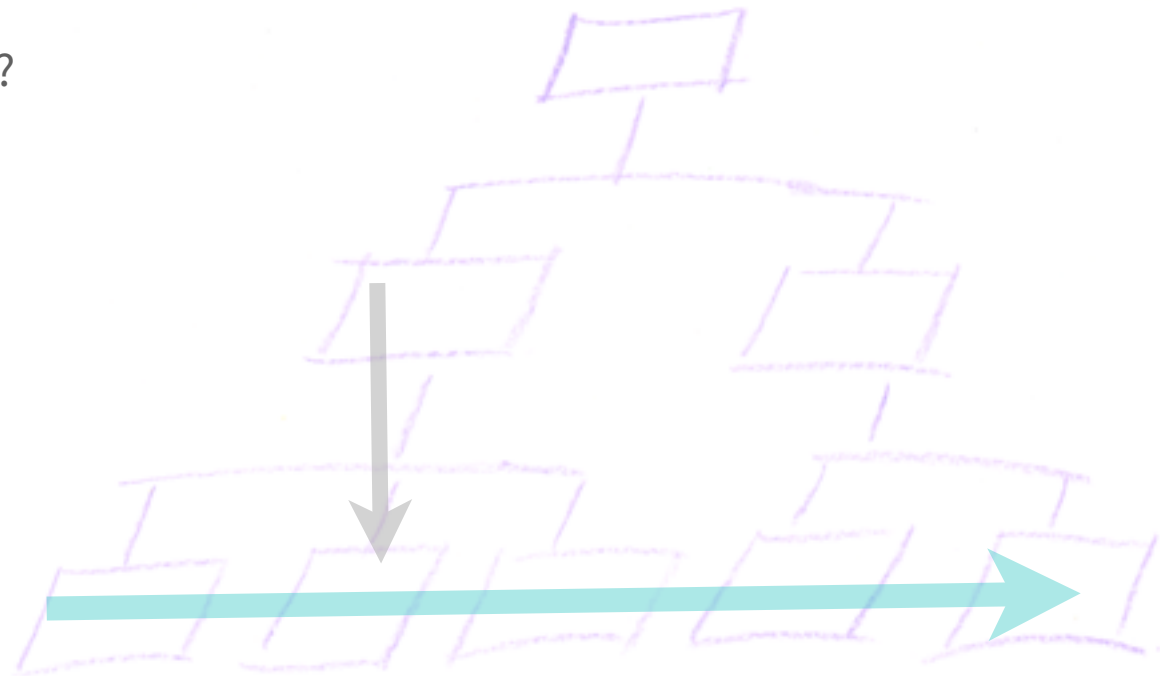
Por qué del problema? / Paradigma 3

 Tómeme el pulso a su negocio

"Birras del domingo"

De qué unidad es el Reporte diario?
 de Ventas?
 de Distribución?
 de Producción?
 de Mercadeo?
 de Finanzas?

HOY y en el FUTURO



Por qué del problema? / Paradigma 3

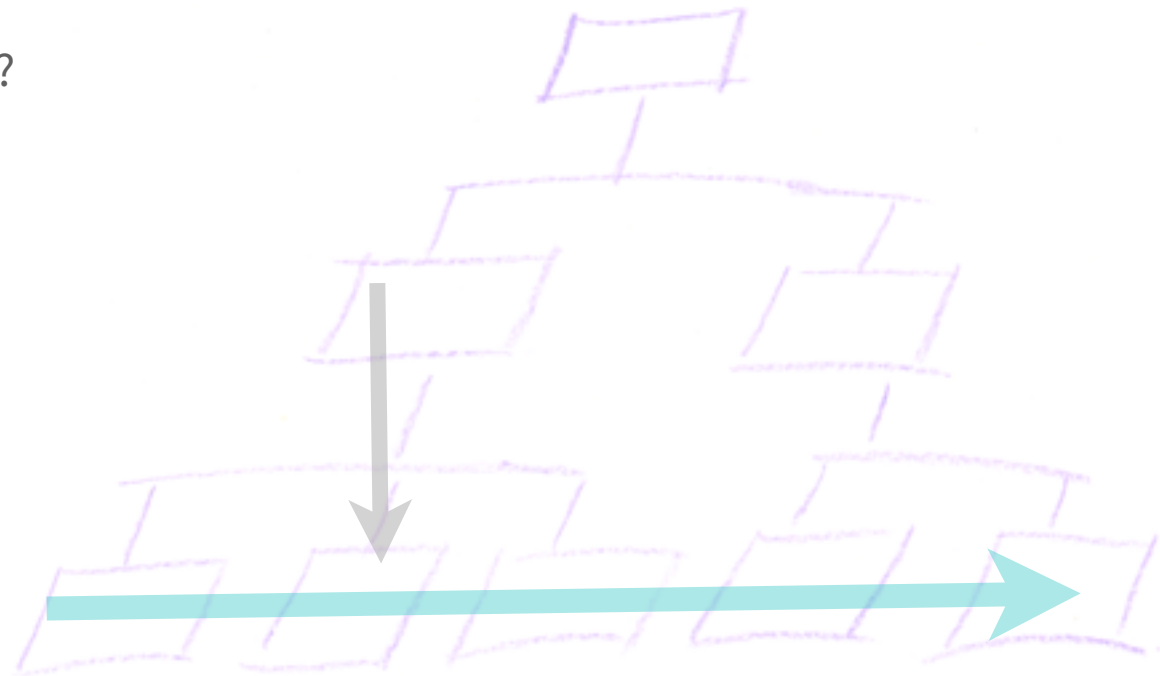
 Tómeme el pulso a su negocio

"Birras del domingo"

De qué unidad es el Reporte diario?
de Ventas?
de Distribución?
de Producción?
de Mercadeo?
de Finanzas?

HOY y en el FUTURO

Indicadores vs KPI's



Por qué del problema? / Paradigma 3

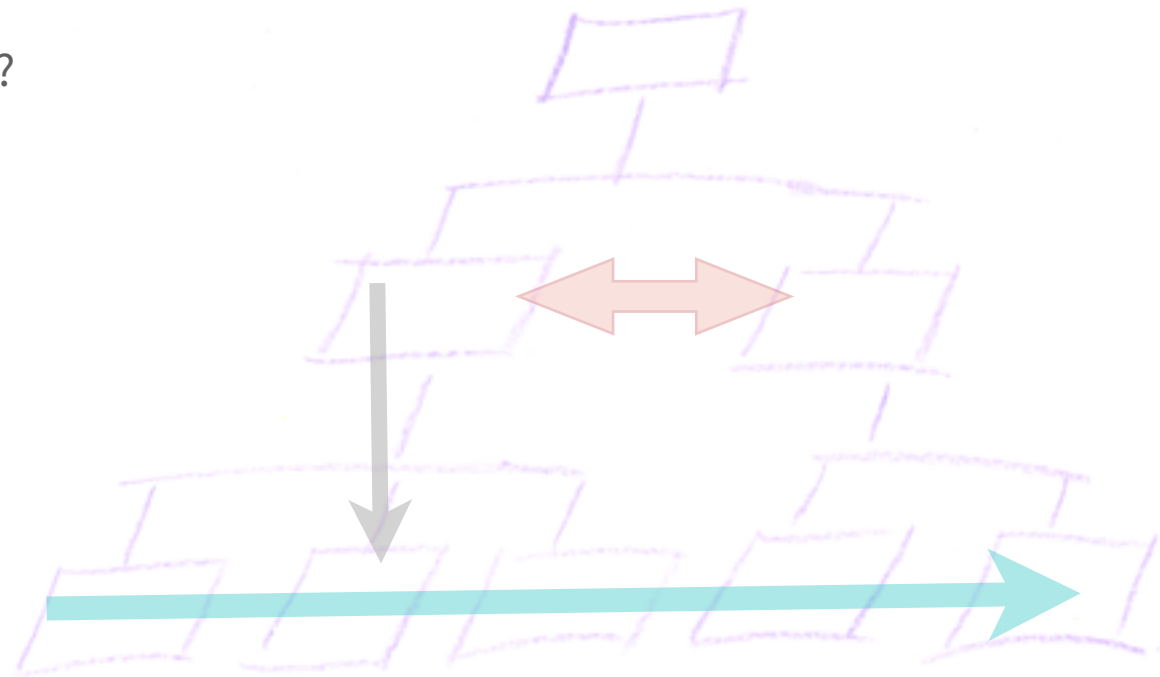
 Tómeme el pulso a su negocio

"Birras del domingo"

De qué unidad es el Reporte diario?
de Ventas?
de Distribución?
de Producción?
de Mercadeo?
de Finanzas?

HOY y en el FUTURO

Indicadores vs KPI's



“Paradigmas” de:

Por qué del problema?

 Tómele el pulso a su negocio

“Paradigmas” de:

Por qué del problema?

 Tómele el pulso a su negocio

“Paradigmas” de:

"Más Tibia"

Por qué del problema?

 Tómeme el pulso a su negocio

“Paradigmas” de:

"Más Tibia"

"¿Dónde está el Piloto?"

Por qué del problema?

 Tómele el pulso a su negocio

“Paradigmas” de:

"Más Tibia"

"¿Dónde está el Piloto?"

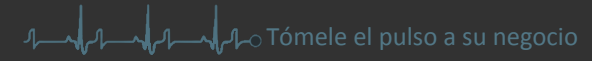
"Birras del domingo"

FILOSOFIA

cómo enfrentamos los obstáculos



Como lo enfrentamos? / 1. Conceptualmente



Como lo enfrentamos? / 1. Conceptualmente

 Tómele el pulso a su negocio

1.1. DW / BI como SERVICIO

1.1. DW / BI como SERVICIO



1.1. DW / BI como SERVICIO

Cómo medimos el éxito ==> **Ciclo de vida**



1.1. DW / BI como SERVICIO

Cómo medimos el éxito ==> **Ciclo de vida**

BSC - BPM cBok - ITIL - PMBOK ==> **SLA**



1.1. DW / BI como SERVICIO

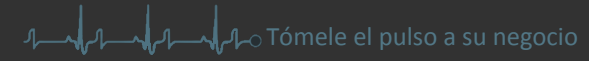
Cómo medimos el éxito ==> **Ciclo de vida**

BSC - BPM cBok - ITIL - PMBOK ==> **SLA**

Plataforma de Mejora Continua ==> **Gobernanza**



Como lo enfrentamos? / 1. Conceptualmente



Como lo enfrentamos? / 1. Conceptualmente

 Tómele el pulso a su negocio

1.2. INVESTIGACION DEL NEGOCIO

1.2. INVESTIGACION DEL NEGOCIO

Tibio: (no es que no sirve, ni que no sabe, es que es un tema que aún no dominamos)

1.2. INVESTIGACION DEL NEGOCIO

Tibio: (no es que no sirve, ni que no sabe, es que es un tema que aún no dominamos)

==> el SOW debe explícitamente hacer la liga con La Meta.

1.2. INVESTIGACION DEL NEGOCIO

Tibio: (no es que no sirve, ni que no sabe, es que es un tema que aún no dominamos)

==> el SOW debe explícitamente hacer la liga con La Meta.

Piloto: más que tecnología, son los factores humanos los que atentan

1.2. INVESTIGACION DEL NEGOCIO

Tibio: (no es que no sirve, ni que no sabe, es que es un tema que aún no dominamos)

==> el SOW debe explícitamente hacer la liga con La Meta.

Piloto: más que tecnología, son los factores humanos los que atentan

==> gestión de los Stakeholders y su relación con SLA

1.2. INVESTIGACION DEL NEGOCIO

Tibio: (no es que no sirve, ni que no sabe, es que es un tema que aún no dominamos)

==> el SOW debe explícitamente hacer la liga con La Meta.

Piloto: más que tecnología, son los factores humanos los que atentan

==> gestión de los Stakeholders y su relación con SLA

Birras: se las toman los vendedores pero es de todos, ELLOS son ...

1.2. INVESTIGACION DEL NEGOCIO

Tibio: (no es que no sirve, ni que no sabe, es que es un tema que aún no dominamos)

==> el SOW debe explícitamente hacer la liga con La Meta.

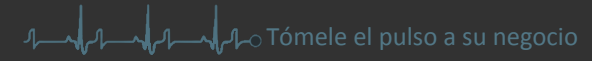
Piloto: más que tecnología, son los factores humanos los que atentan

==> gestión de los Stakeholders y su relación con SLA

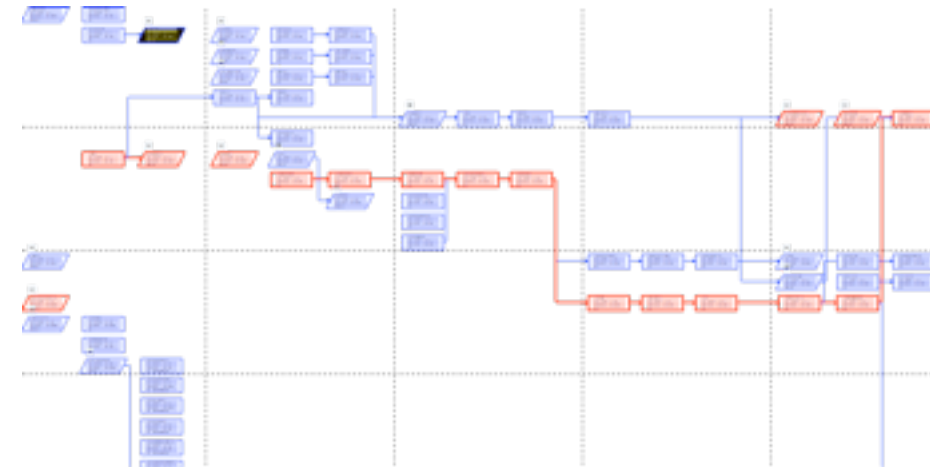
Birras: se las toman los vendedores pero es de todos, ELLOS son ...

==> Manejo del Comité Técnico de BI

Como lo enfrentamos? / 1. Conceptualmente

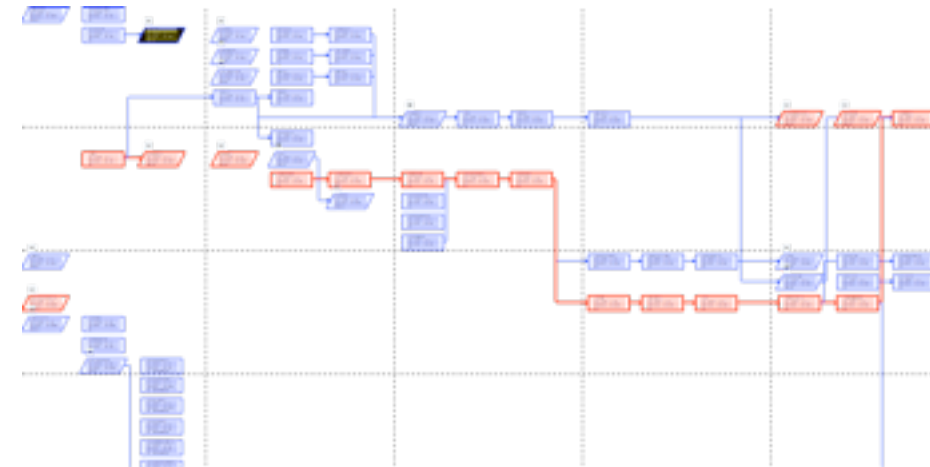


1.3. ADMINISTRACION DE PROYECTOS



1.3. ADMINISTRACION DE PROYECTOS

Triángulo de Oro



1.3. ADMINISTRACION DE PROYECTOS

Triángulo de Oro



1.3. ADMINISTRACION DE PROYECTOS

Triángulo de Oro



1.3. ADMINISTRACION DE PROYECTOS

Triángulo de Oro



1.3. ADMINISTRACION DE PROYECTOS

Triángulo de Oro



1.3. ADMINISTRACION DE PROYECTOS

Triángulo de Oro

==> Cuánto duran? Cuál es el costo?



1.3. ADMINISTRACION DE PROYECTOS

Triángulo de Oro

==> Cuánto duran? Cuál es el costo?

==> “saque su billetera y empiece a pedir”



1.3. ADMINISTRACION DE PROYECTOS

Triángulo de Oro

==> Cuánto duran? Cuál es el costo?

==> “saque su billetera y empiece a pedir”

“Efecto Pollito”



1.3. ADMINISTRACION DE PROYECTOS

Triángulo de Oro

==> Cuánto duran? Cuál es el costo?

==> “saque su billetera y empiece a pedir”

“Efecto Pollito”



1.3. ADMINISTRACION DE PROYECTOS

Triángulo de Oro

==> Cuánto duran? Cuál es el costo?

==> “saque su billetera y empiece a pedir”

“Efecto Pollito”

==> rep de avances a Stakeholdes



1.3. ADMINISTRACION DE PROYECTOS

Triángulo de Oro

==> Cuánto duran? Cuál es el costo?

==> “saque su billetera y empiece a pedir”

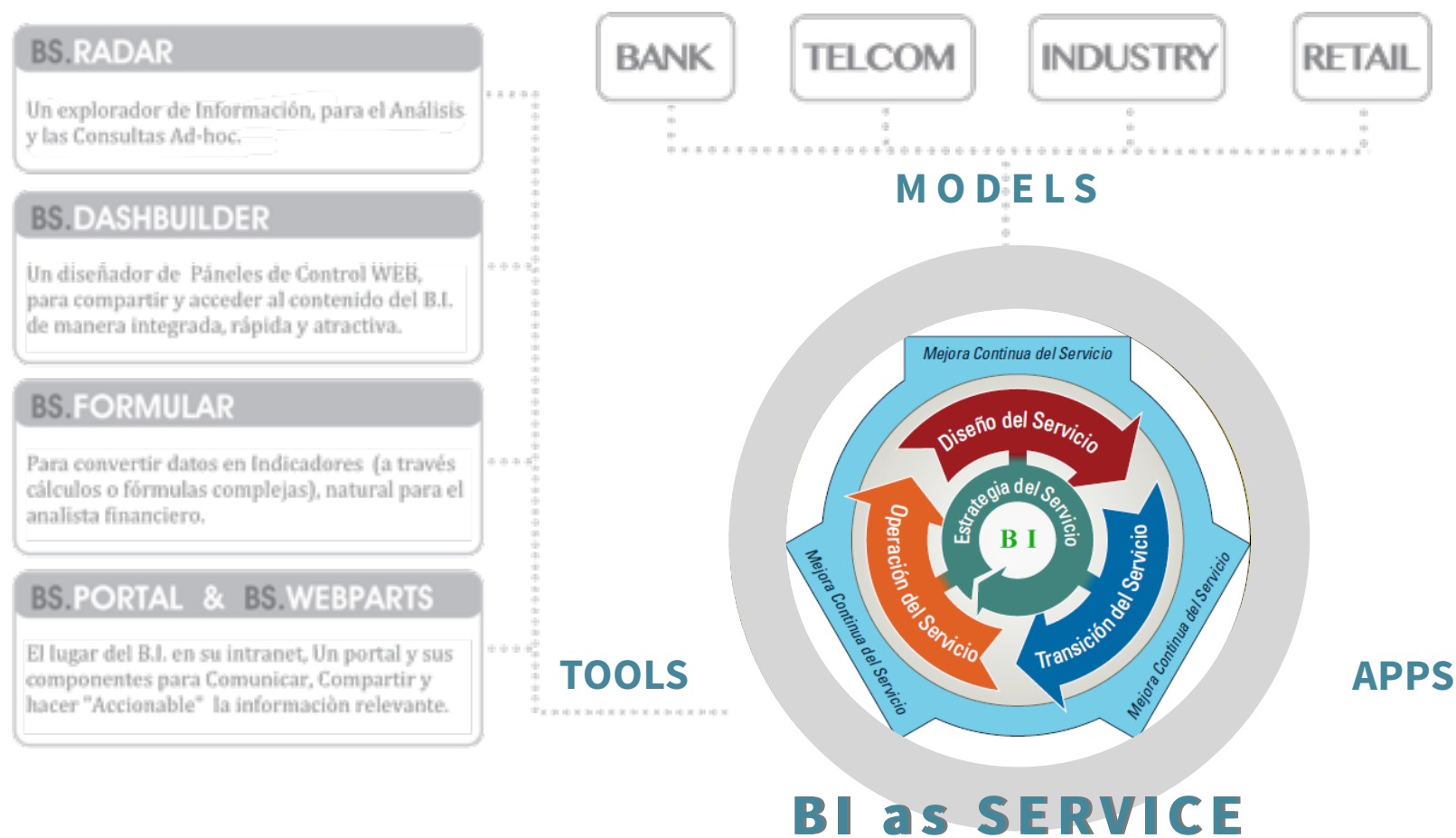
“Efecto Pollito”

==> rep de avances a Stakeholdes



Como lo enfrentamos? / 1. Tecnológicamente

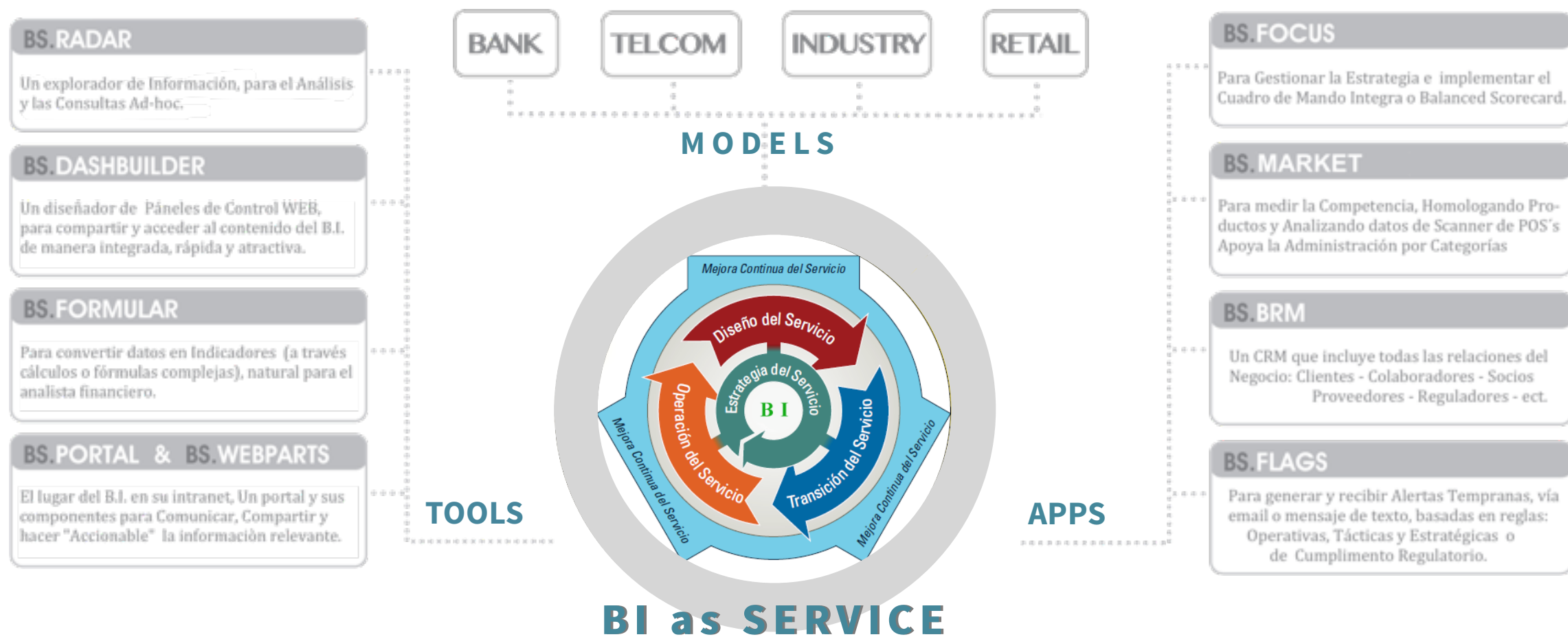
 Tómeme el pulso a su negocio



"Desarrollar Business Intelligence que sirva para hacer Negocios con Inteligencia"

Como lo enfrentamos? / 1. Tecnológicamente

 Tómele el pulso a su negocio



"Desarrollar Business Intelligence que sirva para hacer Negocios con Inteligencia"

Preguntas



Mántengase en contacto



GRACIAS!

Déjenos resolver sus dudas.

Bitalsignals

La Meta

La Ruta

a *Hipótesis* b

KPI

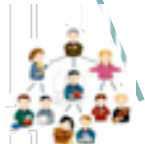
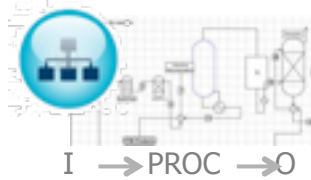
métricas

I → PROC → O

Lo que hacemos

Gente

Recursos



La Meta

La Ruta

a Hipótesis

"doble loop"

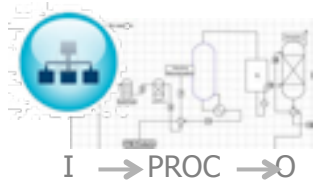
KPI

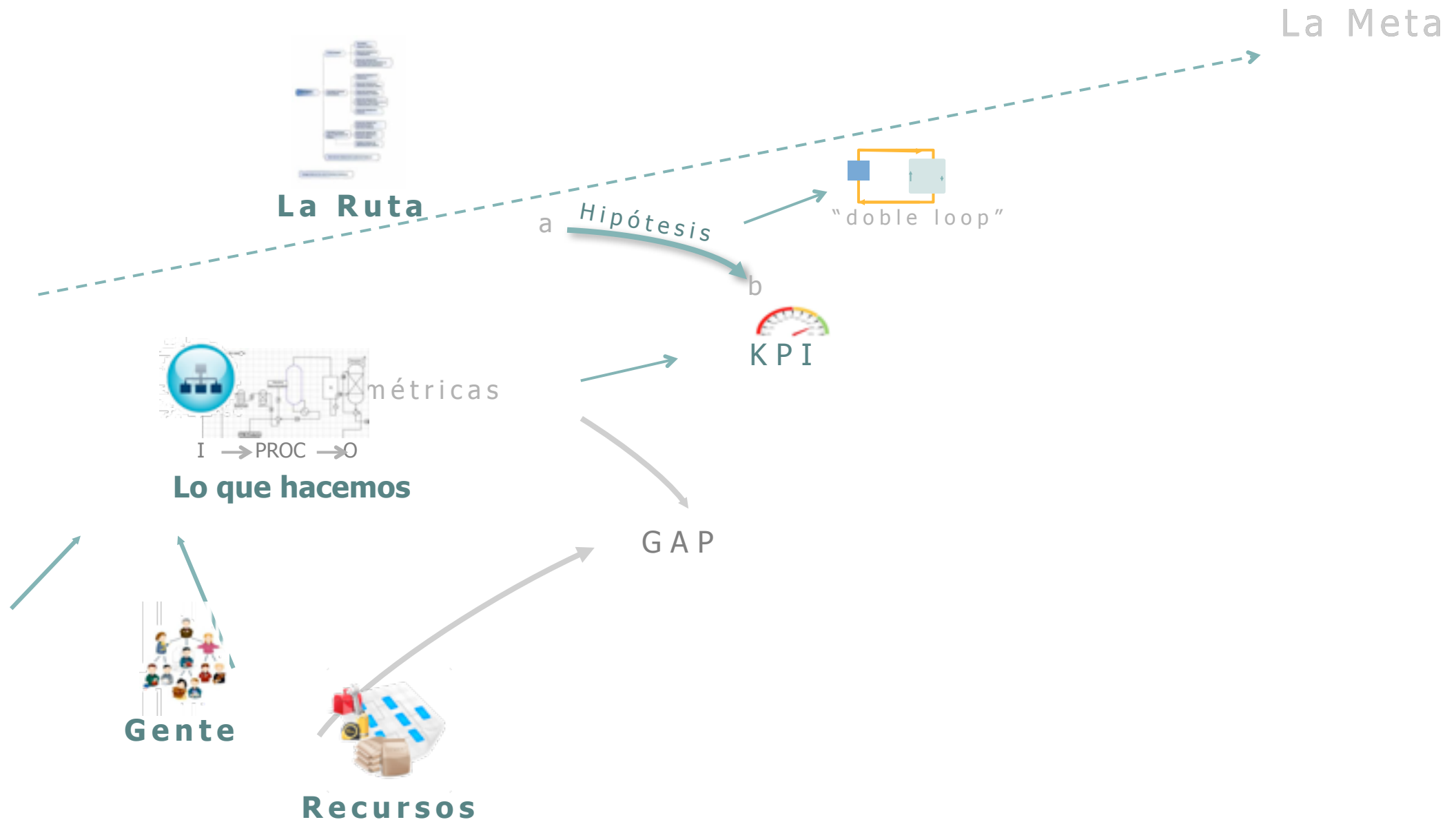
métricas

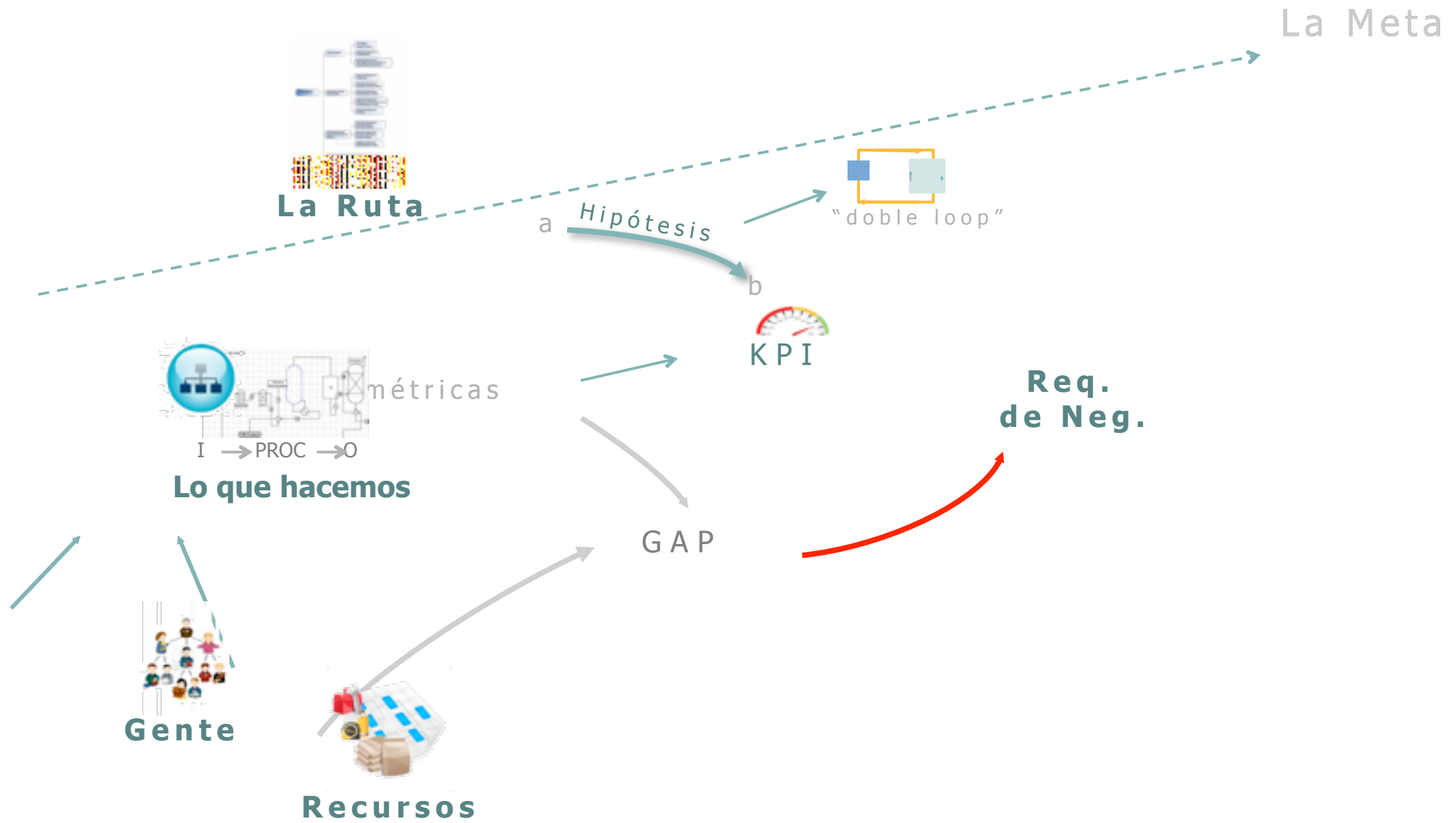
Lo que hacemos

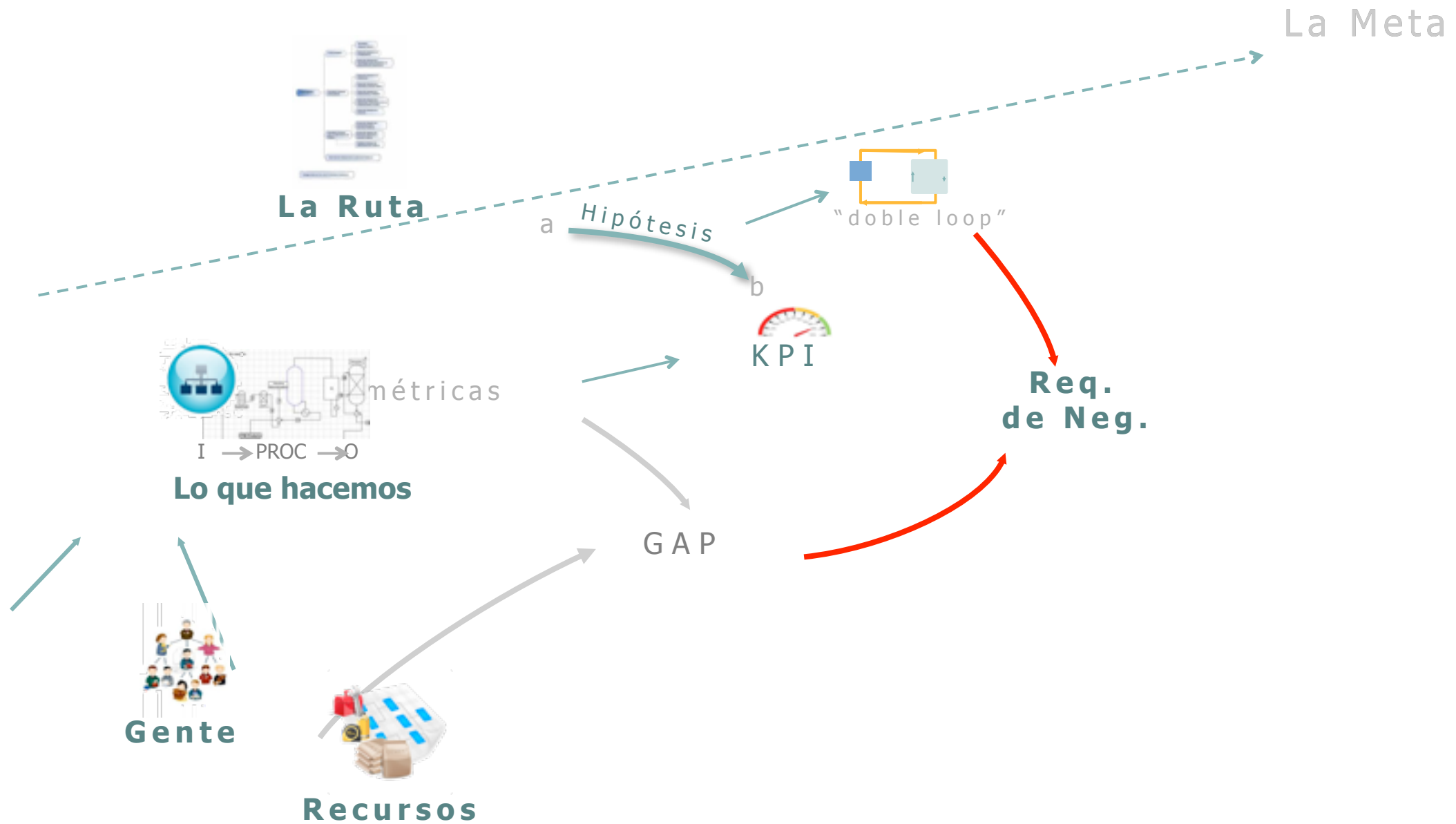
Gente

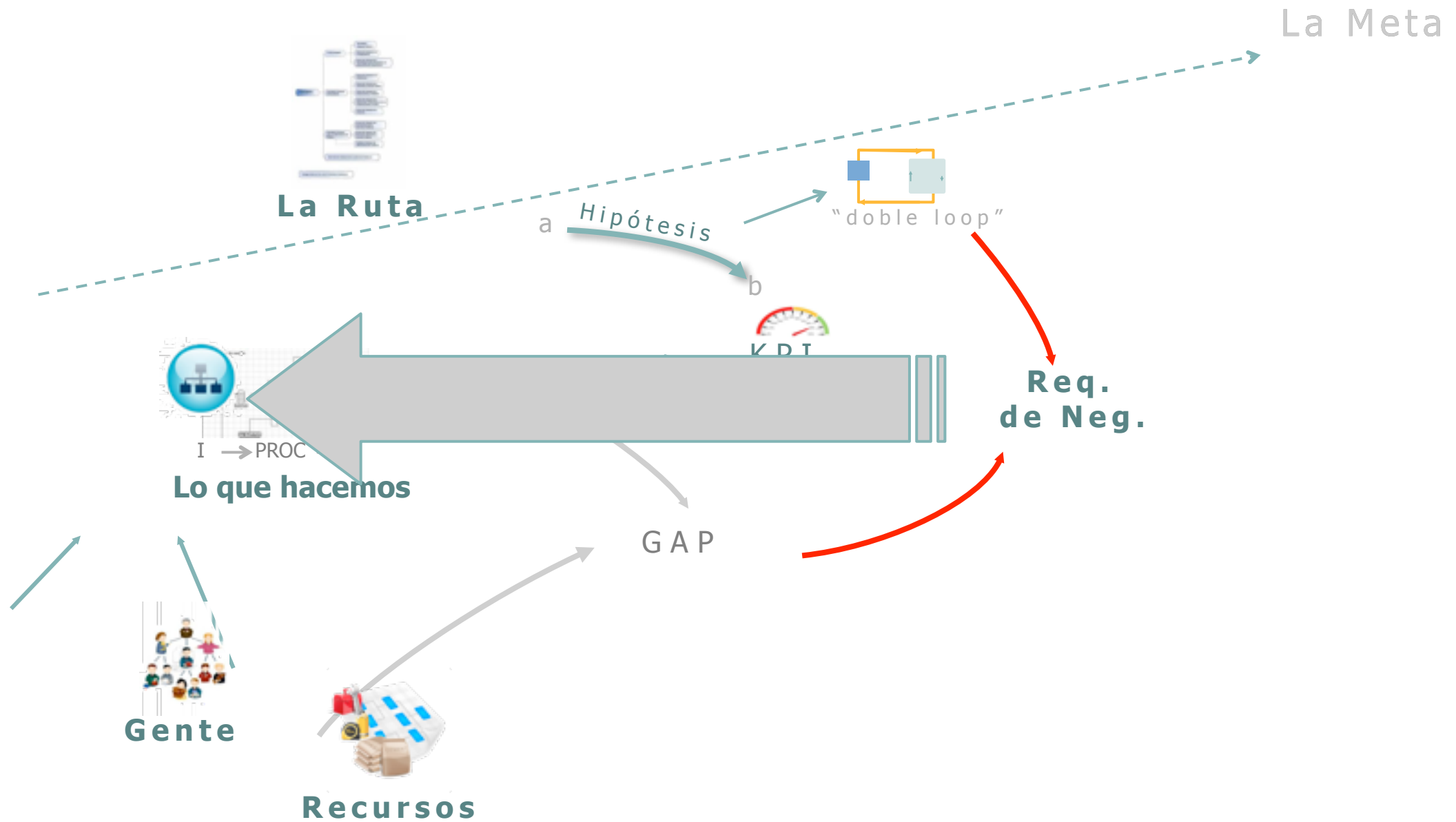
Recursos

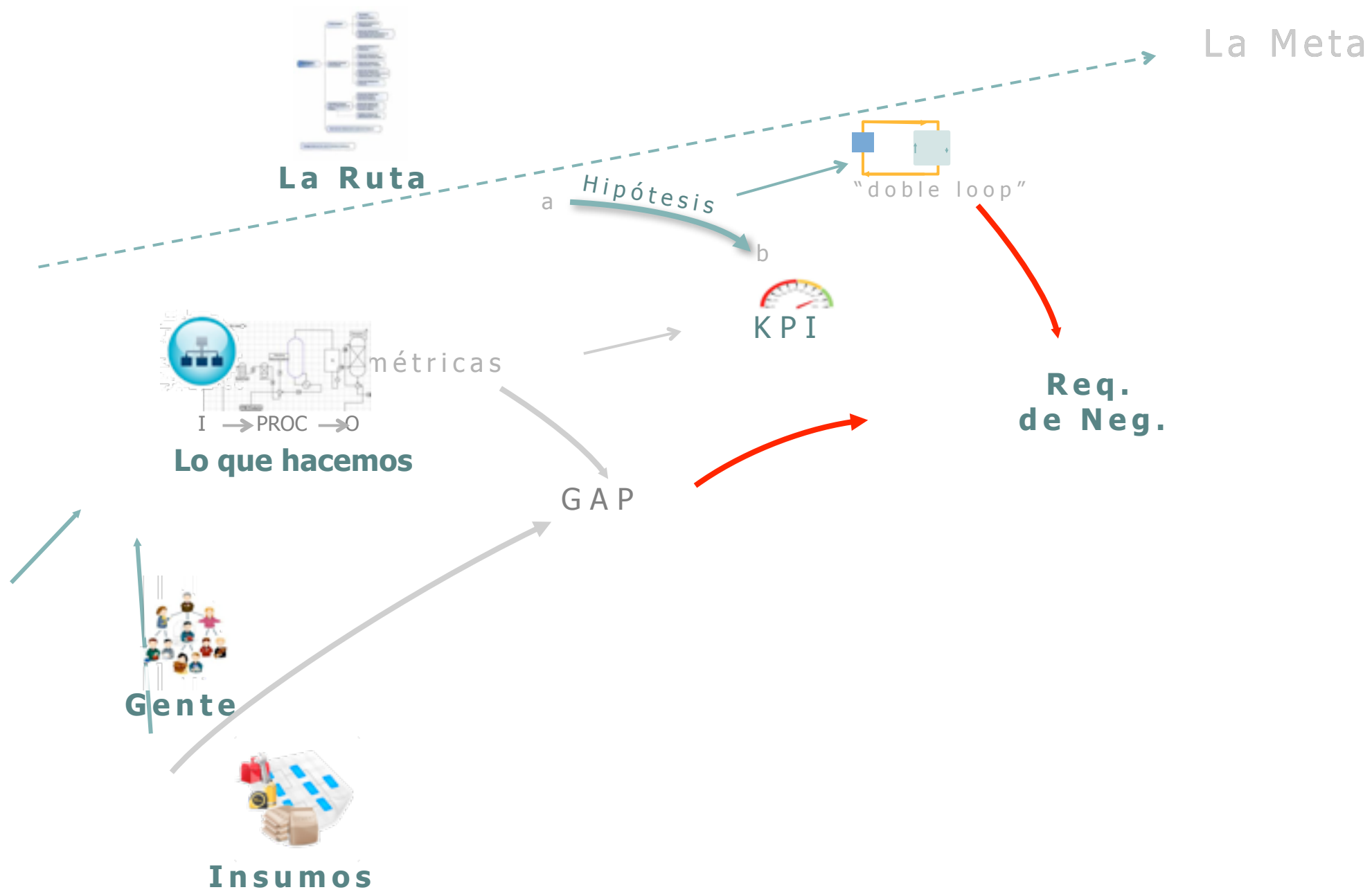


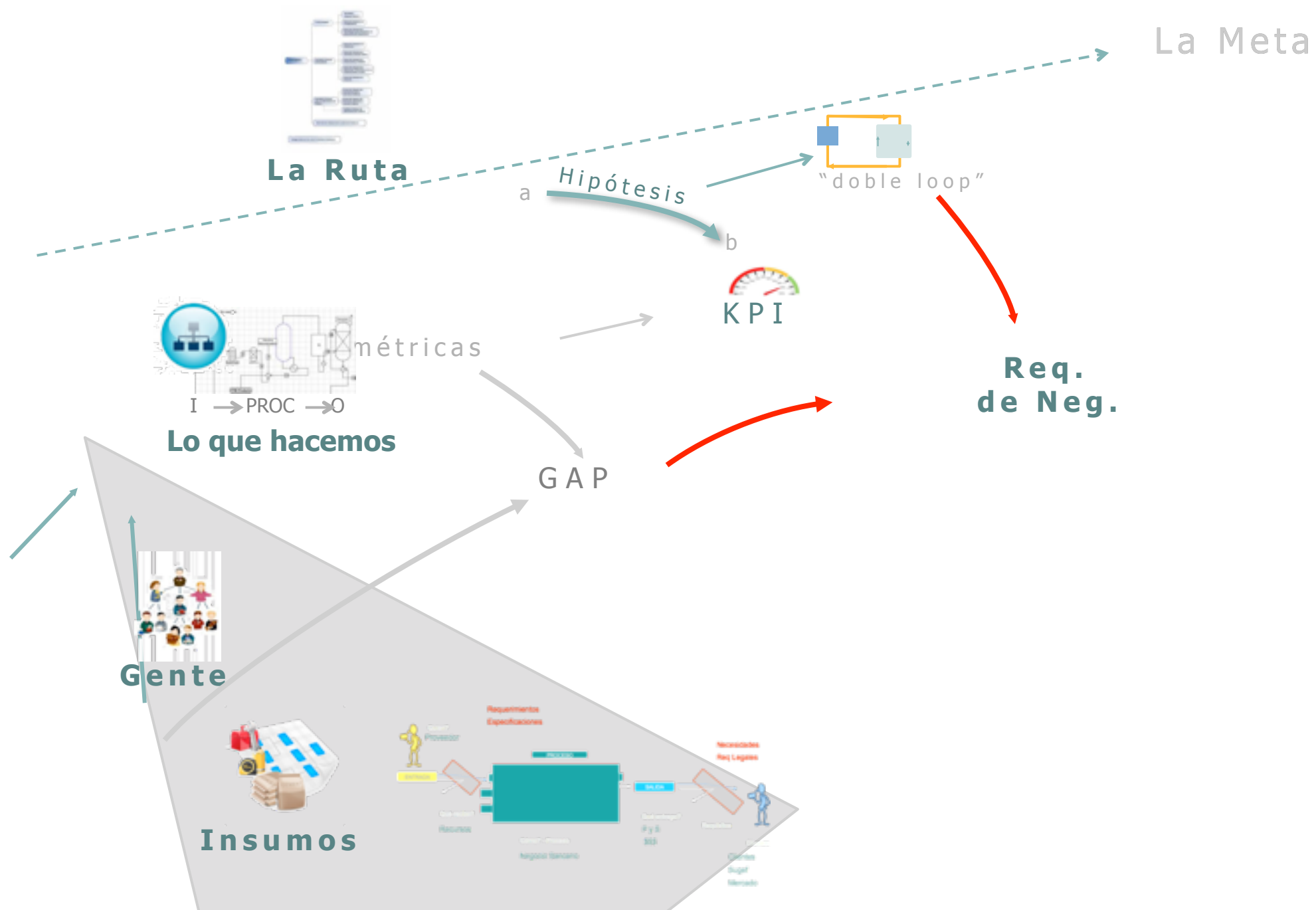


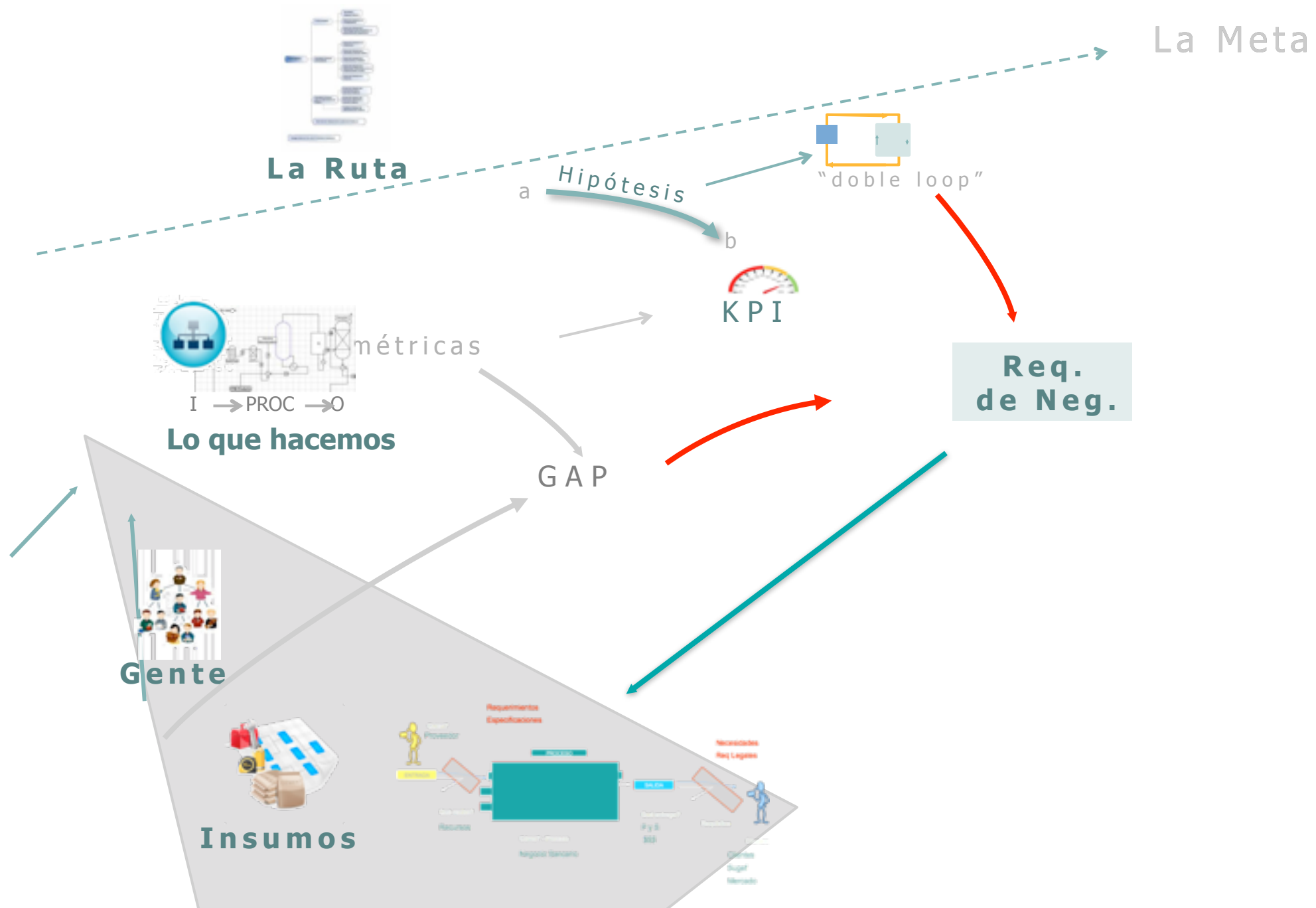


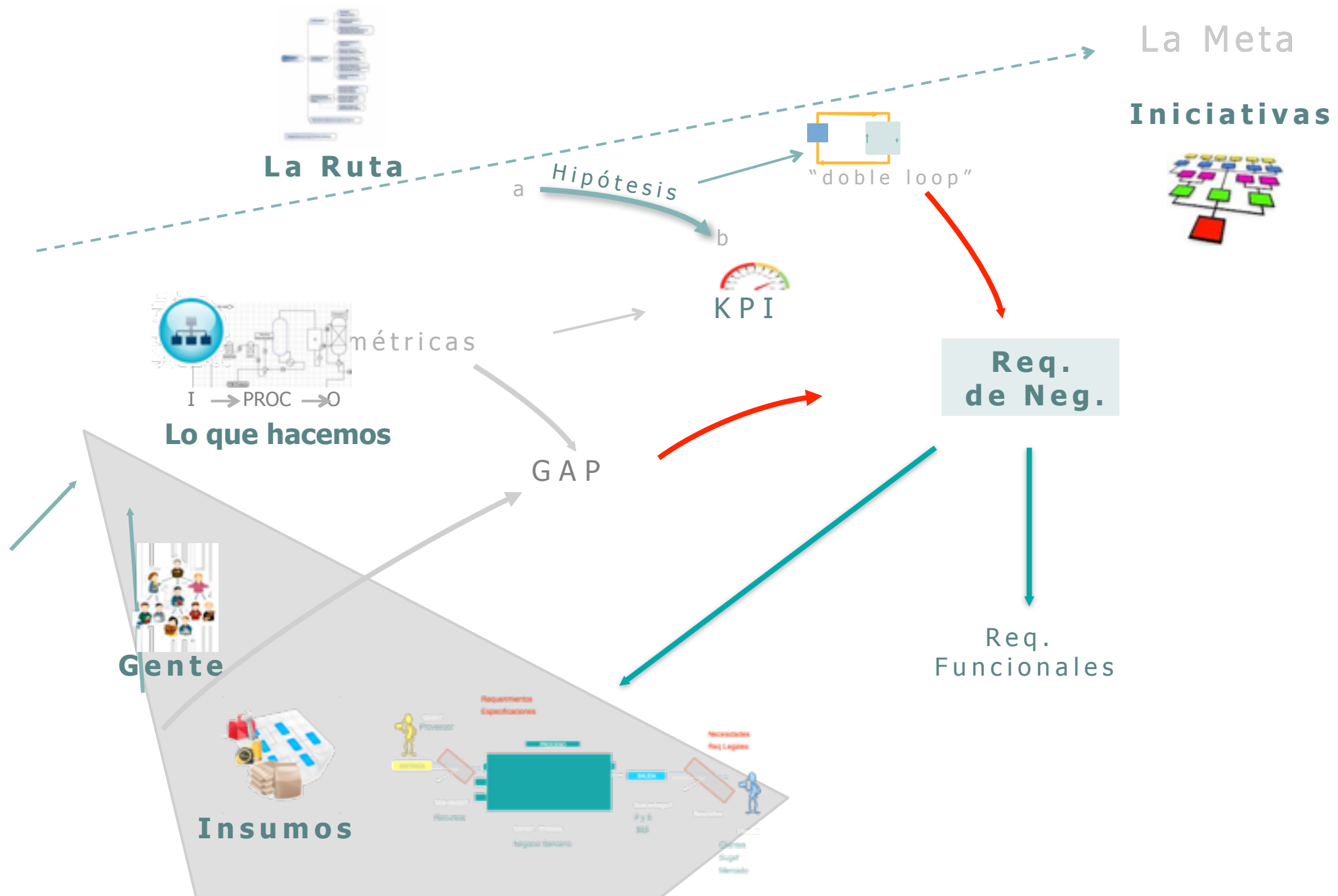


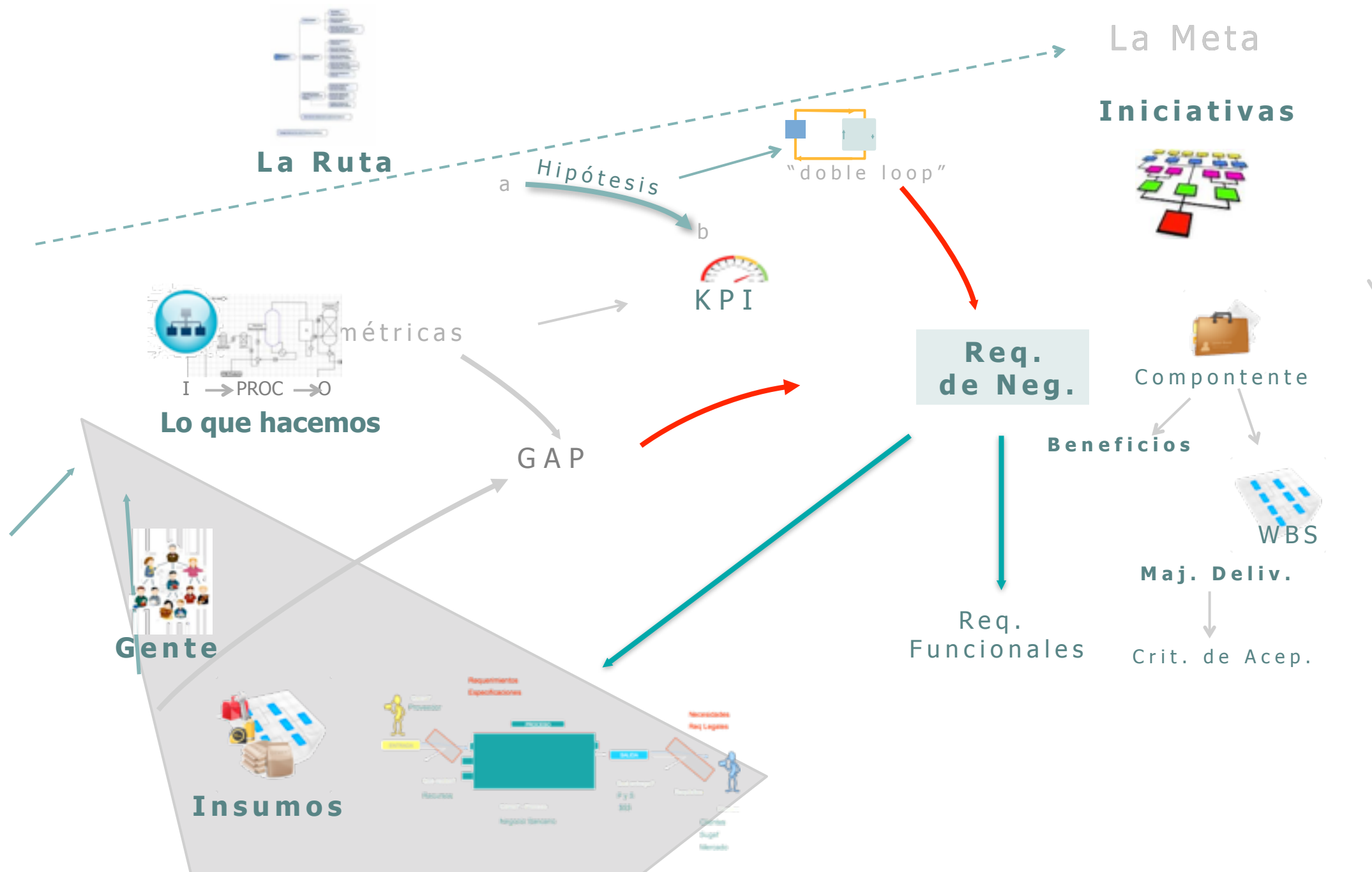


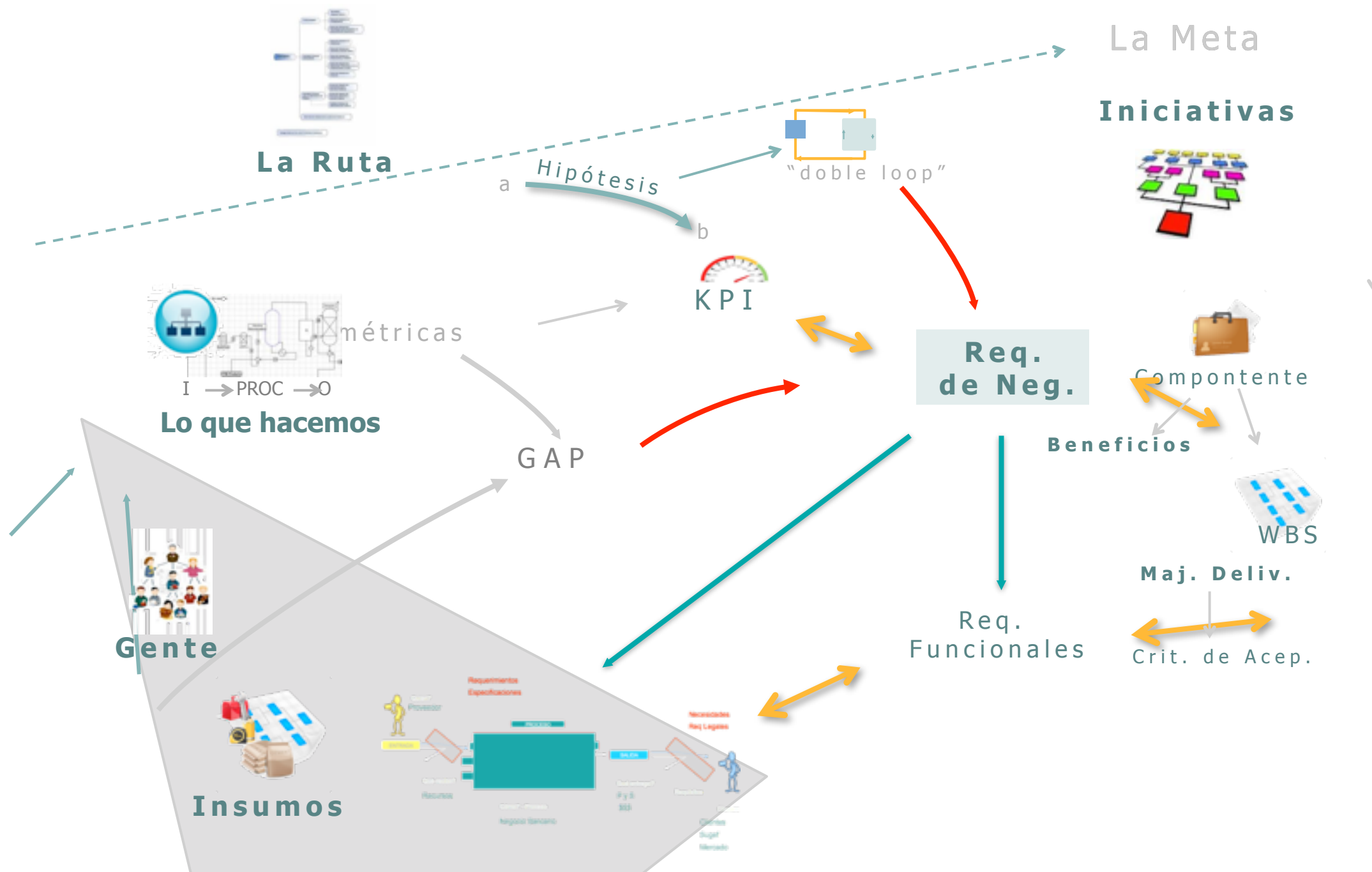












Por qué del problema?

 Tómele el pulso a su negocio