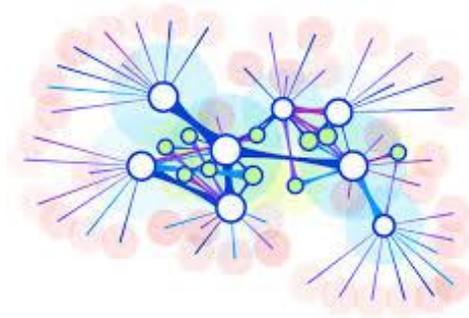


# De los datos a la información



**Jortilles**

# Sobre Mi: Juanjo Ortilles

- Consultor Business Analytics Open Source
- CTO Execution Pro
- Mas de 10 años de experiencia en el procesamiento de datos
- Evangelista Open Source



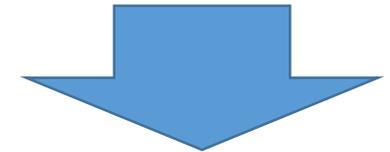
# El problema

## Actualmente tenemos muchos datos

- CRM
- Backoffice de nuestra tienda online
- Google Analytics
- Etc (Twitter, Facebook, Instagram, ...)

## Pero poca información

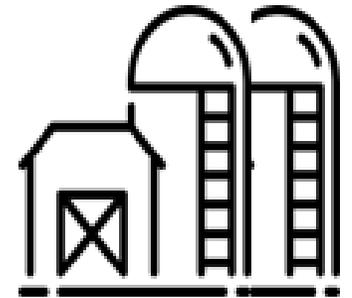
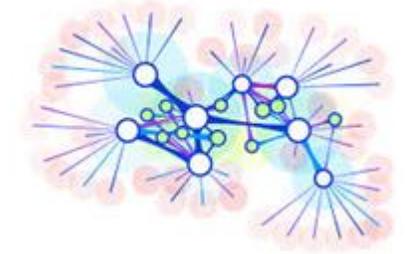
- Los datos son difíciles de consultar
- Están en sitios diferentes
- Sacar conclusiones es laborioso por lo que muchas veces se toman “*por intuición*”



# La Solución

## Combinar los datos para obtener información

- Hay muchas formas de hacerlo
- Tantas cómo recetas de cocina
  - Soluciones Open Source
  - Soluciones Cloud
  - Otras soluciones



# Las Herramientas

## Herramientas Open Source

- Pentaho - Hitachi Vantara
- Knime
- Talend
- Superset – Metabase – knowage



# Las Herramientas

## Herramientas Cloud - Gratuitas

- Google Data Studio
- Power Bi
- Tableau Personal / Qlik Personal



Google Data Studio

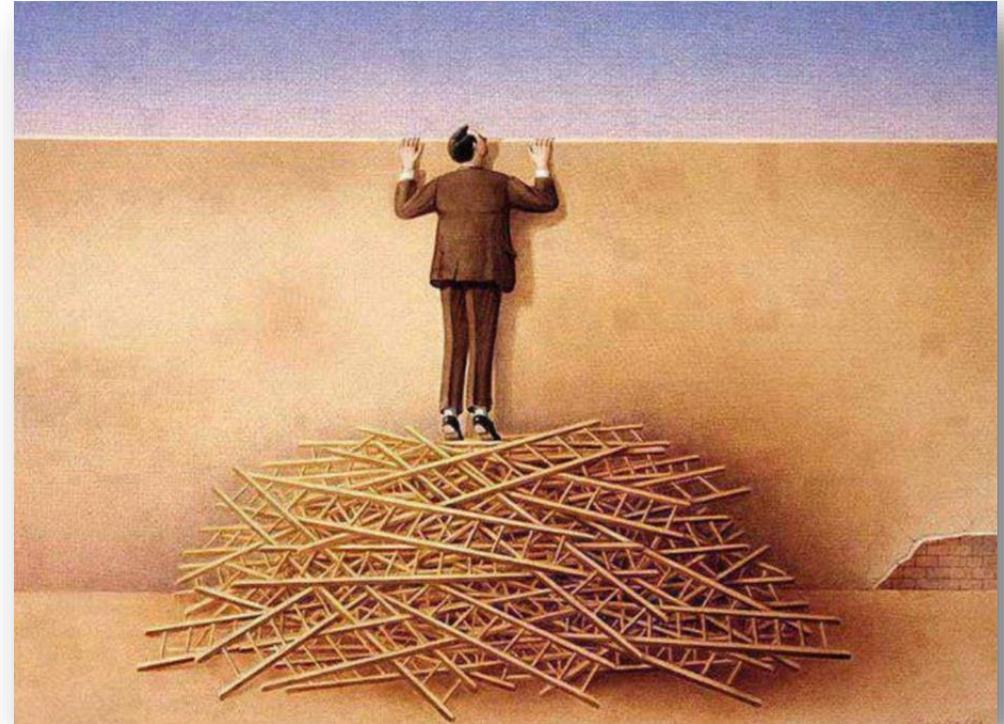


Power BI

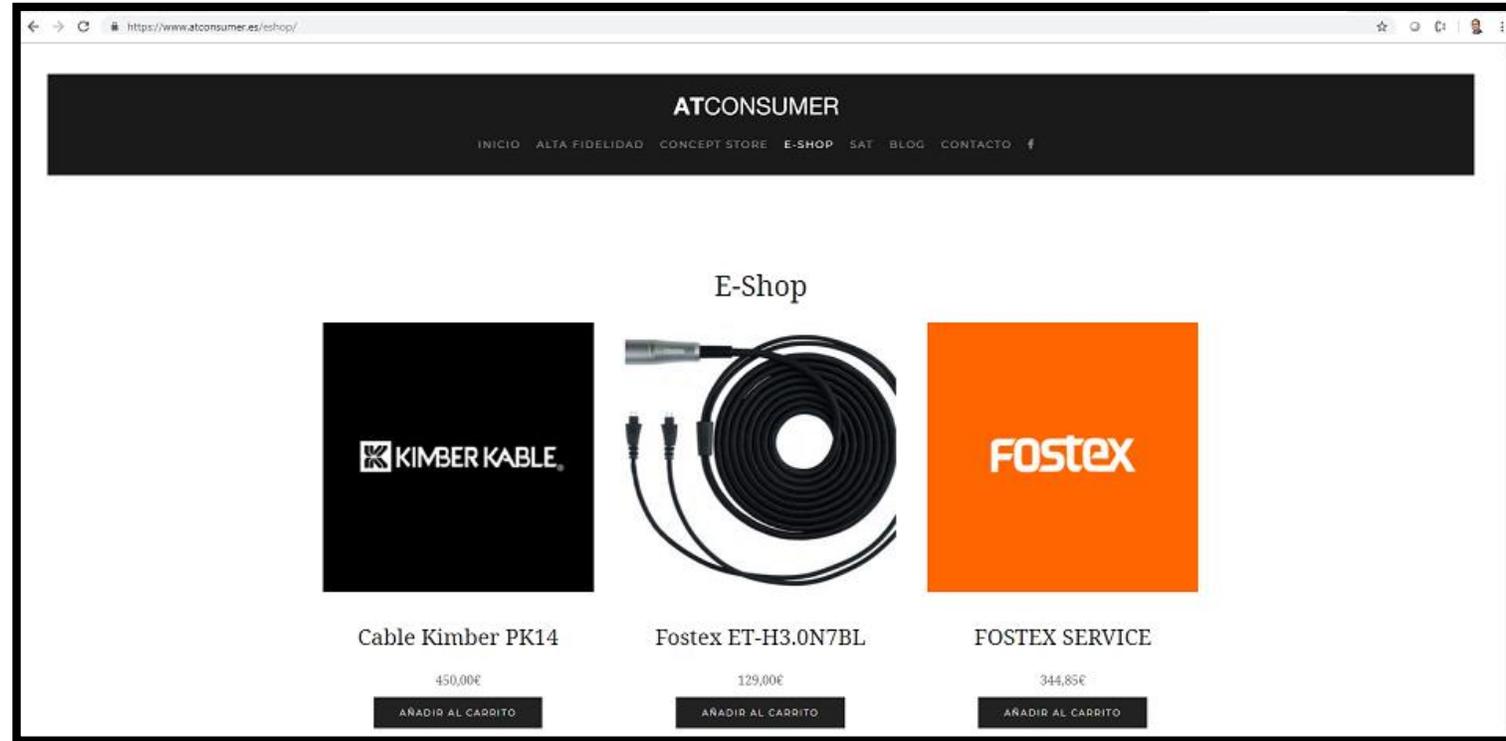


# Lo Importante

- Que la herramienta se ajuste a mis necesidades.
- Que me sienta cómodo con ella.
- Que sea una herramienta, no un complicación.



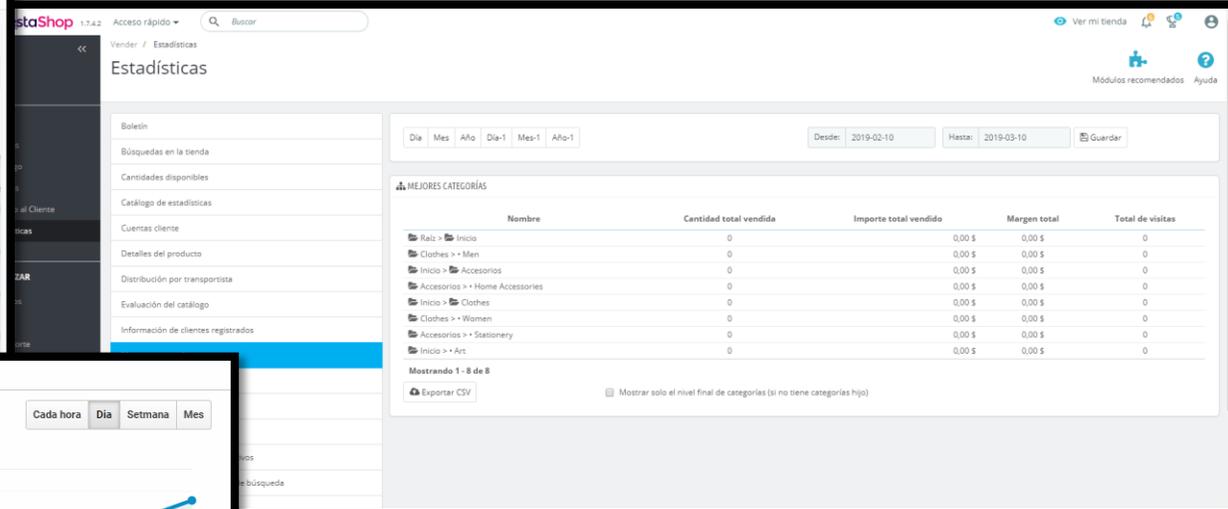
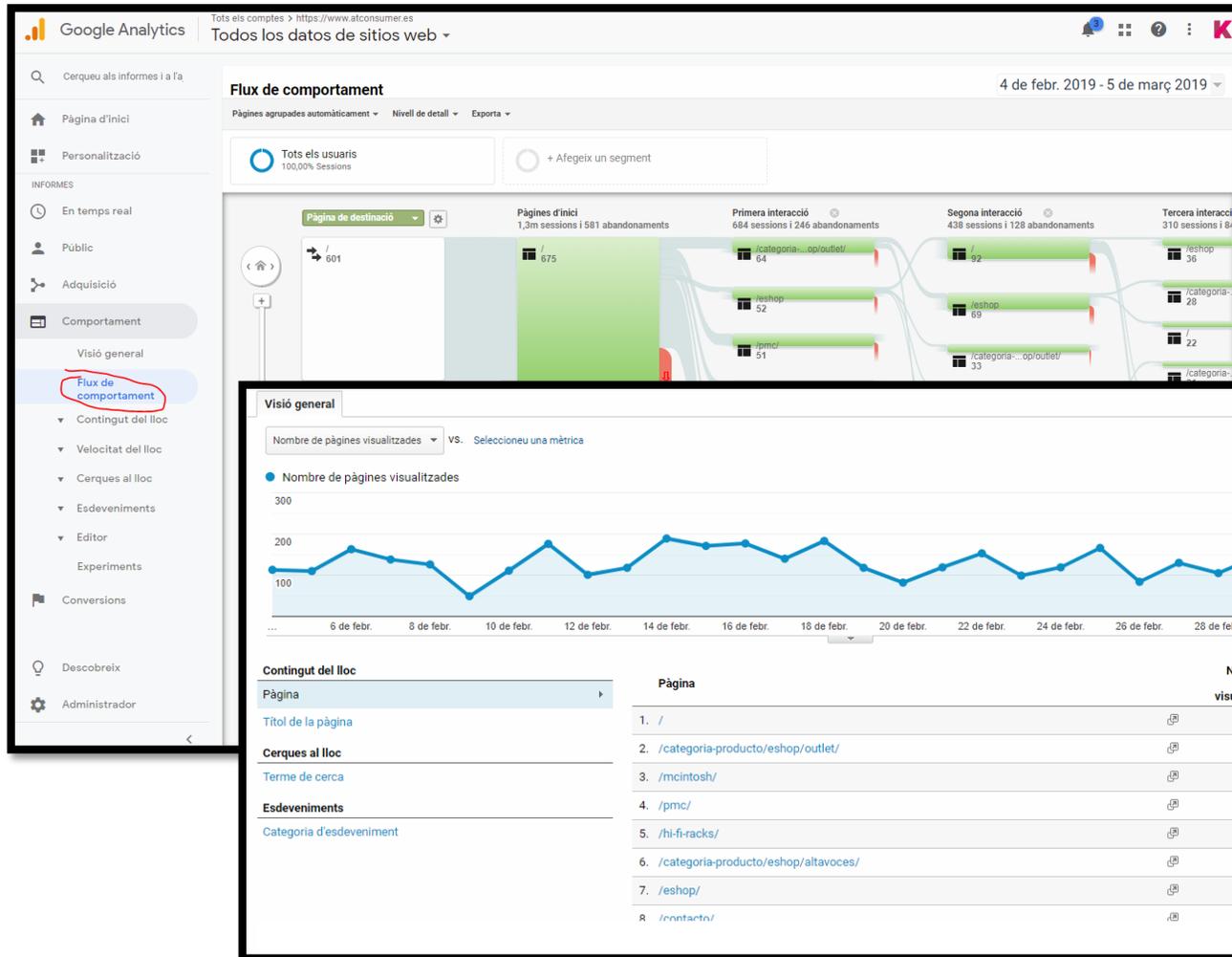
# Caso de Estudio : AT Consumer



En colaboración con:

**FAKTOTUM**  
very very online\_

# El problema



- Datos en Analytics
- Datos en backoffice de la tienda
- Datos en el CRM
- Datos NO RELACIONADOS
- Datos != Información

# La Solución

**Utilizando una herramienta ETL podemos combinar los datos y responder a preguntas cómo:**

- Las páginas más vistas responden a los productos más vendidos?
- En cuantos clics hace un cliente su compra y cual es su tasa de abandono?
- Un visitante recurrente, acaba comprando?
- Se ajusta mi stock a mi ritmo de visitas y de venta?

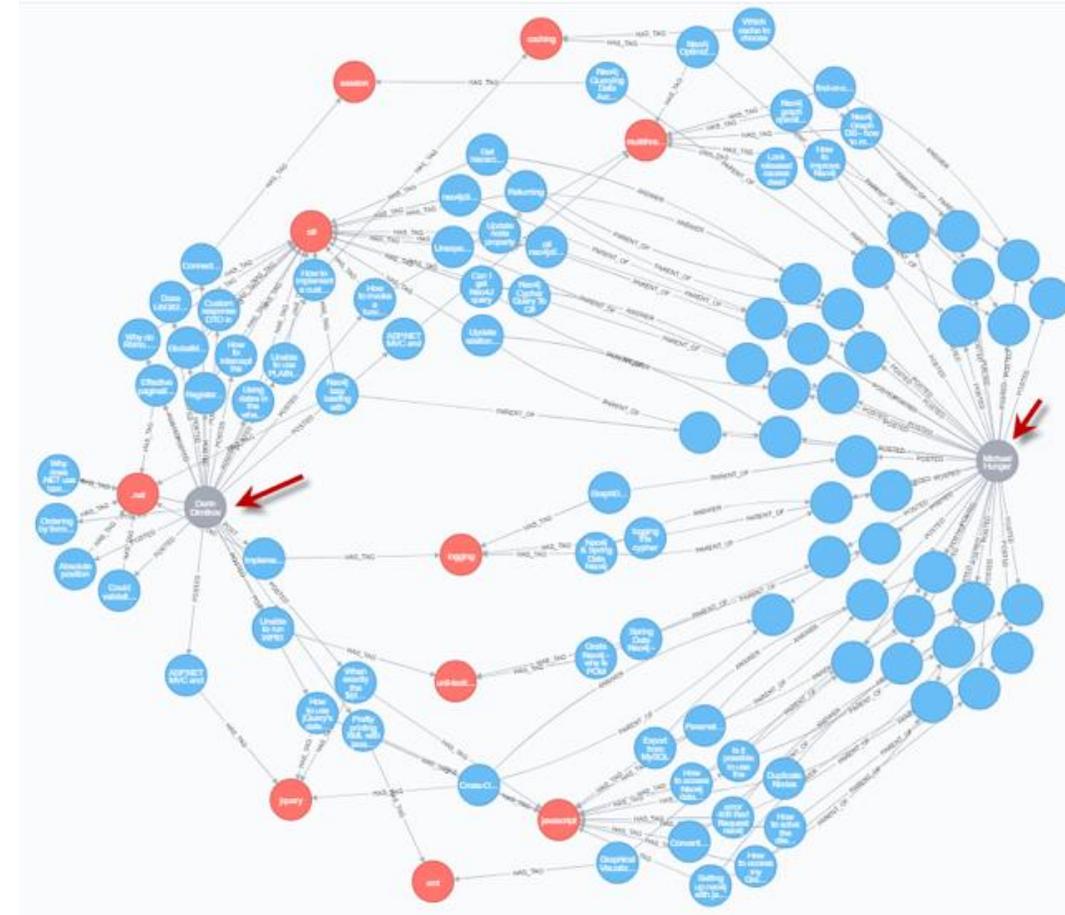
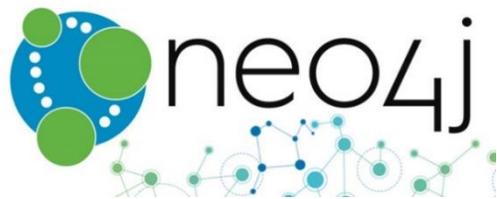
**Podemos tomar decisiones cómo:**

- Ajustar la navegabilidad para que los productos más vendidos / rentables se vean antes.
- Hacer ofertas especiales para visitantes recurrentes.
- Ajustar mi stock a mi ritmo de ventas o facilitar la visibilidad de productos que quiero promocionar.
- Recomendar productos relacionados.

# La Solución

Utilizando una base de datos de grafos cómo neo4j podemos establecer las relaciones entre productos y clientes

- Que productos se relacionan entre si
- Que productos compran los clientes
- Que relación hay entre los clientes
- Que características en común tienen los clientes que compran





# De los datos a la información

## Conclusiones:

- Para poder obtener respuestas hace falta poder combinar los datos.
- Los datos están en cualquier parte. Hay que recolectarlos y trabajarlos para elaborar la información.
- La información nos permite tomar mejores decisiones.



**De los datos a la información**

**¿Preguntas?**



@jortilles

Mas en: [www.jortilles.com](http://www.jortilles.com)