



Descubriendo Insights Comerciales usando minería de datos.

- Herramienta: Rapidminer.

Con: Alberto Arozena Rotta

Expositor 01



Alberto Arozena Rotta



Alberto es un ejecutivo con amplia experiencia dirigiendo proyectos, entre de diseño e implementación de modelos y áreas de analytics en empresas del sector financiero, retail y Telco; gestión y experiencia de clientes y aplicación tecnológica para AFP's; modelo de negocios y estrategia. Experiencia en enseñanza de casi 10 años, siendo profesor de cursos de Analytics y gestión de clientes en maestrías y programas de postgrado en las más importantes universidades del medio.

Ha laborado en consultoras Big Four (KPMG y Deloitte) como consultor y gerente senior de consultoría; director de proyectos de consultoría en Attegia; gerente general de Inmark Perú (consultora de marketing) y jefe de inteligencia y analytics en Cliente Preferente, el programa de Loyalty para los mejores clientes residenciales de Telefónica.

Descripción 02

Durante las últimas décadas se ha producido un desarrollo explosivo en las tecnologías de base de datos y la cantidad de datos que es recolectada. Esto ha creado una oportunidad sin precedentes para la Minería de Datos.

Beneficios

Entender el poder de los datos para la generación de conocimiento.

Conocer metodologías de descubrimiento de Insights a partir de los datos.

Aplicar tecnologías orientadas al procesamiento de datos para la generación de modelos e interpretación de resultados.

Objetivos finales

Poder identificar a partir de una problemática dada como los datos y el procesamiento de los mismos puede ayudar a entender este problema y generar acciones para su resolución.

Antecedentes de éxito.

Universidad del Pacífico: Programa de analítica: gestión estratégica de la información.



Publico Objetivo y Metodología 3



Dirigido a:

Analistas de marketing.
Jefes de Producto
Jefes de Segmento

Metodología:

A partir de problemas típicos de marketing en las organizaciones y de la explicación de la metodología general se procederá a mostrar cómo construir modelos analíticos e interpretar los resultados para la generación de acciones comerciales y de marketing.

Duración:

8 Horas.



Temario 04

01

Modulo 1: La metodología de generación de conocimiento a partir de los datos.

- Fases de la metodología: entendimiento del problema, aplicación de los datos y generación de conocimiento.
- Tecnología y uso de aplicaciones tecnológicas: RapidMiner.

02

Modulo 2: Situaciones típicas de generación de conocimiento.

- Clasificación de Clientes: por valor, por comportamiento, por riesgo.
- Predicción: Fuga, Venta Cruzada.
- Percepción: análisis sentimental.



Módulos 1 y 2.

Modulo 1: La metodología de generación de conocimiento a partir de los datos.

Se presentará el contenido del curso así como una breve descripción de la metodología de generación de conocimiento. Se mostrará y capacitará en los usos básicos de la herramienta de analítica RapidMiner.

Modulo 2: Situaciones típicas de generación de conocimiento.

A través de ejemplos utilizando bases de datos relacionadas a los temas a capacitar, se mostrará como usar la herramienta RapidMiner para la resolución de cada caso.



Materiales 06

Novitlab Workshops proveerá los materiales necesarios para la realización del taller y el refrigerio para los asistentes.

Entre los materiales del taller se encuentran:

- Post-its
- Stickers
- Kits
- Papel Bond/Periódico - Marcadores
- Cinta
- Otros elementos para actividades complementarias.

Incluye Coffe Break (No Incluye almuerzo)



Información 07

www.novitlab.com

Inscripciones: workshops@novitlab.com

Más Información:  924 107 869

Para la entrega del certificado, deberán completarse el 80% de las horas lectivas.



NOVITLAB
workshops