

Pase del análisis a la acción en su escritorio

*IBM Cognos Insight guía al analista de negocio hasta
unos resultados mejores y más rápidos*

IBM

Contenido

- 2 Introducción
- 3 El reto de tener demasiados datos
- 4 IBM Cognos Insight: Analítica personal para el escritorio
- 6 Tomar decisiones más inteligentes en toda la empresa
- 6 Finanzas
- 7 Marketing
- 8 Servicio al cliente
- 9 Ventas
- 10 Conectado para la empresa
- 11 Conclusión

Introducción

Los usuarios de negocio necesitan tener un medio sencillo pero potente para navegar por los datos y encontrar la información para tomar decisiones de negocio críticas a tiempo. No obstante, muchos usuarios se han sentido frustrados por su incapacidad para acceder rápidamente a los datos y analizar la información que necesitan. Estos datos habitualmente incluyen una combinación de datos personales y corporativos almacenados en varios sistemas empresariales. Están en diversos formatos y pueden ser difíciles de analizar, cambiar o compartir, dificultando la obtención de respuestas rápidas a las preguntas de negocio.

Como método alternativo, muchas personas han adoptado una hoja de cálculo debido a su amplia disponibilidad; sin embargo, estas herramientas no se han diseñado específicamente para la interactividad, la agregación o el análisis de datos para la toma de decisiones. Los directores de las áreas funcionales básicas que conducen el rendimiento de negocio – como finanzas, marketing, ventas y servicio al cliente – exigen una funcionalidad analítica más completa para que puedan tomar decisiones con mayor rapidez y confianza, y actuar en nuevas oportunidades para hacer crecer la empresa.

En este artículo se explora cómo IBM Cognos Insight, una herramienta de analítica personal avanzada, permite a los directores de negocio mejorar el rendimiento en sus áreas funcionales. Se describen las características y ventajas básicas del software, se proporcionan ejemplos de varias aplicaciones de negocio típicas y se explica cómo Cognos Insight proporciona una vía de crecimiento hacia la analítica empresarial.

El reto de tener demasiados datos

Ahora hay más información disponible que nunca.

Las organizaciones recogen volúmenes ingentes de datos transaccionales de sus sistemas financieros, de gestión de cadena de suministros (SCM), recursos humanos y gestión de la relación con los clientes. La empresa actual siempre está abierta al público: la información fluye las 24 horas del día. Las personas siempre están conectadas y queda menos tiempo para el análisis y la acción debido al incremento en las demandas del cliente y la presión de la competencia. Los responsables de la toma de decisiones necesitan tener respuestas rápidamente para mantenerse a la cabeza.

Con frecuencia, la información que necesitan los usuarios de negocio es una combinación de datos gestionados corporativos y datos personales o de grupos de trabajo, recogidos y gestionados por una persona. El reto consiste en cómo se combina exactamente lo que se necesita, rápida y fácilmente.

La proliferación de datos ha frustrado cada vez más a los usuarios de negocio por su incapacidad para acceder rápidamente y analizar la información que necesitan para tomar decisiones. Muchas organizaciones dependen de hojas de cálculo para el análisis “ad hoc”; no obstante, las hojas de cálculo crean silos de información, no tienen seguridad, son propensas a los errores y son incómodas de gestionar. Aunque pueden llegar a ser buenas herramientas de propósito general para el seguimiento de cifras, elaboración de informes sencillos y cálculos, no son la forma ideal de consumir resultados analíticos, especialmente para los usuarios de negocio que carezcan de conocimientos técnicos avanzados en hojas de cálculo. Las hojas de cálculo no se han diseñado para manejar las necesidades de gestión del rendimiento de organizaciones complejas y en rápida expansión en mercados dinámicos y competitivos.

Nunca pretendieron ser utilizadas como depósitos de datos para millones – e incluso billones – de celdas. Tampoco se han diseñado para su uso simultáneo por parte de cientos o miles de usuarios de una organización.

Los analistas y directores de negocio necesitan una solución analítica más flexible y potente que les permita dar respuesta a preguntas y resolver problemas utilizando ellos mismos sus propios datos y además hacerlo con la rapidez que requiera su actividad de negocio. Quieren poder trabajar con cualquier tipo de datos, siempre y dondequiera que se encuentren y hacerlo desde diferentes dispositivos e interfaces, sin estar conectados a un servidor o esperar a que el departamento de TI ejecute informes. Estas personas necesitan el tipo de análisis visual rápido e interactivo que las hojas de cálculo no pueden ofrecer.

En los grupos de trabajo o departamentos en los que el análisis o recogida de datos están pensados para un público más amplio que el del autor, capacidades tales como la integración de datos, visualización, simulación, colaboración y publicación también son críticas. Estas características proporcionan a los consumidores analíticos la flexibilidad para ver e interactuar con los datos de nuevas formas, otorgándoles mayor visibilidad en las condiciones de negocio y ayudándoles a responder preguntas de negocio casi inmediatamente.

Es un buen momento para una solución que ofrezca a los usuarios de negocio flexibilidad para explorar, modelar y compartir datos sin tener que ser programadores de hojas de cálculo. Esta solución es IBM Cognos Insight.

IBM Cognos Insight: Analítica personal para el escritorio

IBM Cognos Insight es un gran avance en la productividad personal que permite que los usuarios participen activamente en la experiencia analítica y obtengan información para pasar a la acción.

Con Cognos Insight, los usuarios de negocio obtienen todas las herramientas necesarias para resolver ellos mismos retos individuales o de grupos de trabajo, sin depender de la ayuda de TI. Con unas pocas pulsaciones del ratón, los analistas de negocio, directores y ejecutivos por igual pueden explorar y actualizar de forma independiente datos personales y corporativos en sus equipos de sobremesa, realizar interesantes análisis hipotéticos “what-if” y publicar instantáneamente dashboards y aplicaciones que otros usuarios pueden utilizar y también contribuir.

Autoría más fácil. Cognos Insight se ha diseñado para ser fácil de usar. Con su funcionalidad “arrastrar y soltar” y su proceso de importación guiado en tres pasos, soporta actividades tales como la fusión de varios conjuntos de datos en una única vista en una área de trabajo personalizada. Puede acceder a sus datos de diversos orígenes, organizarlos rápidamente, crear diferentes vistas y compartirlas con los demás. Cognos Insight presenta automáticamente los datos en un formato de tabla cruzada para su visualización. Un menú desplegable de opciones le permite personalizar rápidamente sus visualizaciones, ofreciéndole un control completo del aspecto del análisis y suministrando la información de la forma más significativa y comprensible.



Figura 1: Una interfaz intuitiva de fácil uso proporciona completa flexibilidad de usuario

Potente análisis “what-if”. Para conocer totalmente su negocio, es necesario ir más allá del análisis y exploración de datos históricos. Cognos Insight es único porque le permite realizar análisis “what-if” para que pueda analizar y optimizar sus planificaciones en base a diferentes suposiciones que tienen en cuenta condiciones del mercado en constante cambio. Ahora puede modelar resultados de “mejor caso”, “peor caso” y “más probable” en base a sus principales factores de negocio. Cognos Insight incluye un conjunto de cálculos avanzados y flexibilidad para crear reglas personalizadas que se pueden utilizar para realizar automáticamente comparaciones. Por ejemplo, puede calcular si alcanzará sus objetivos de ingresos si el coste de la gasolina sube un 10%. O también realizar la previsión de si una disminución del inventario afectará a la capacidad de la empresa para vender productos.

Cognos Insight utiliza un potente motor de analítica en memoria que permite la función de postescritura (write-back), lo cual le permite crear nuevos datos desde cero, añadir o revisar datos existentes, así como aplicar automáticamente cambios en grandes conjuntos de datos con potentes funciones de hoja de datos. Simplemente escriba el dato en una celda y se iniciará automáticamente para crear escenarios hipotéticos “what-if”. Gracias a la capacidad de lectura/escritura del motor, puede ver rápidamente cifras que de otro modo serían difíciles de analizar, así como utilizar técnicas como los semáforos para resaltar áreas importantes. Con Cognos Insight, puede llevar a cabo cálculos en tiempo casi real, obtener respuestas más rápidamente y realizar ajustes inmediatos en sus ciclos de producción o proceso para que su empresa siga siendo rentable y competitiva.

Paneles de control o dashboards. En tan solo 60 segundos puede pasar de datos en bruto al análisis y un dashboard publicado. Esto significa que puede detectar rápidamente cambios en el mercado o cifras de ventas, y responder inmediatamente a las nuevas oportunidades. Cognos Insight utiliza un motor analítico en memoria que proporciona la velocidad y flexibilidad para ver los datos de la forma que tenga más sentido para usted y para su empresa. Puede “cortar y picar” (slice and dice) los datos por medio de pulsaciones intuitivas de ratón para navegar por ellos y aplicar el resaltado de excepciones para facilitar la comparación de datos sobre la marcha. Cree rápidamente modelos que le ayuden a ver patrones en los datos, como una previsión de ventas para una región concreta que identifica el comercial con el mejor y peor rendimiento en dicha área. Cuando descubra información que sabe que la alta dirección encontrará útil, puede compartir fácilmente dicha información con otros usuarios, quienes pueden verla fácilmente o analizarla en mayor profundidad.

Cognos Insight también puede servir como solución de creación de prototipos rápidos cuando se utiliza conjuntamente con un despliegue de Cognos Server. Imaginemos que su departamento de ventas necesita un nuevo dashboard de cartera (pipeline) de ventas. Pueden cargar rápidamente sus datos en Cognos Insight, crear visualizaciones y ensamblar un prototipo de trabajo de su dashboard deseado. A continuación, el departamento de TI puede tomar este activo y convertirlo en una solución totalmente automatizada y aprobada que se puede compartir por toda la empresa. Se puede utilizar el mismo método para desarrollar prototipos de plantillas para la planificación, la elaboración de presupuestos y previsiones.

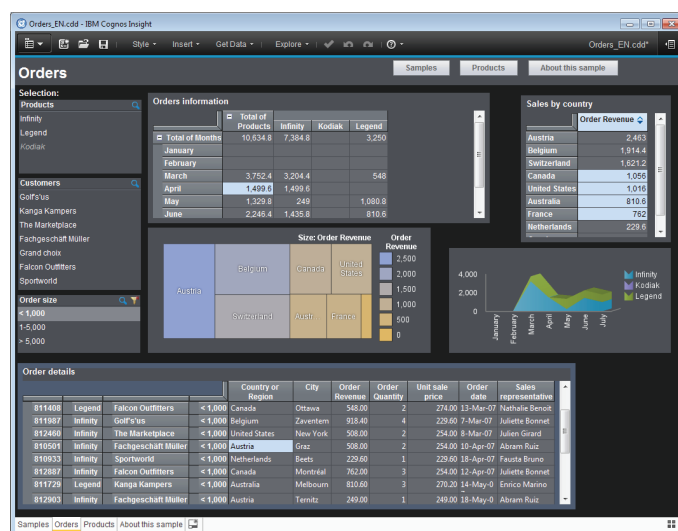


Figura 2: Descubrimiento de datos en pedidos de productos y distribuciones de ventas por cliente, país, ciudad e ingresos

Tomar decisiones más inteligentes en toda la empresa

Cognos Insight se ha diseñado para satisfacer las necesidades de análisis de los directores responsables de las áreas funcionales que generan rendimiento de negocio, cuentan con autorización presupuestaria y puede que estén gestionando su función mediante hojas de cálculo o extractos semanales de varios sistemas de origen. El lienzo personal le ayuda a ensamblar y explorar varios tipos de datos y crear experiencias analíticas interactivas y visualmente atractivas que se pueden compartir con un público más amplio. Con Cognos Insight, los usuarios de cualquier área de negocio puede encontrar nueva información en los datos y publicar sus resultados a nivel de grupo de trabajo o empresa.

Finanzas

Generalmente, los departamentos financieros tienen más información que las demás áreas de negocio. Requieren una vista integrada de los recursos de la empresa, para que puedan buscar formas de controlar costes y proporcionar instrucciones en las decisiones que mejorarán la cuenta de resultados de sus organizaciones. No obstante, en la actualidad, los directores financieros no se limitan a elaborar informes de las cifras. Quieren añadir valor en sus análisis y poder comunicar fácilmente información importante a profesionales no financieros.

Cognos Insight es una herramienta ideal para ver los datos del balance de situación y la elaboración de presupuestos, áreas en las que los datos habitualmente provienen de varias fuentes, para varias áreas de negocio. Los usuarios pueden crear dashboards que unifiquen los silos de información y añadan más valor a las cifras mediante visualizaciones y escenarios “what-if”.

Balances

Los Directores Financieros pueden utilizar escenarios “what-if” en Cognos Insight para mirar estratégicamente la deuda a corto o largo plazo y determinar si deben tomar más riesgo en base a las operaciones de negocio actuales.

Presupuesto

Con Cognos Insight, Los Directores Financieros pueden definir prioridades en relación con los proyectos de inversión en base a las posibilidades de financiación actuales o previstas y ver cómo un pequeño ajuste en una área del presupuesto afecta al conjunto.

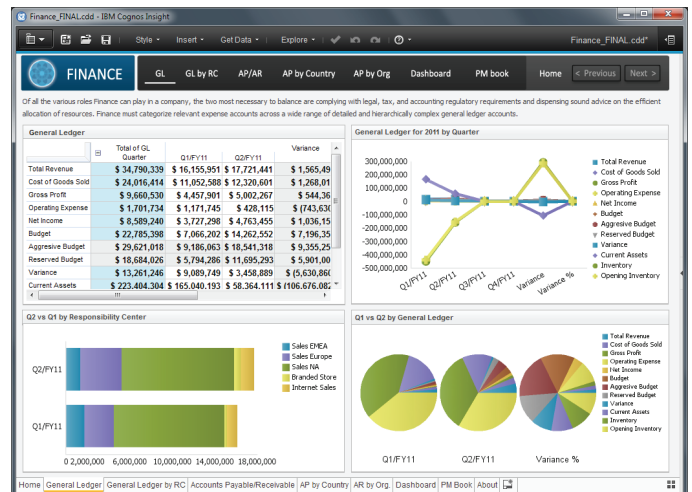


Figura 3: Análisis de gastos en un amplio conjunto de cuentas contables detalladas

Al proporcionar una nueva perspectiva en las finanzas de la empresa, Cognos Insight permite a los profesionales financieros ver tendencias o problemas potenciales anticipadamente, y atraer la atención de la dirección ejecutiva antes de que se pierdan ingresos u oportunidades potenciales.

Marketing

Cuando los clientes y los competidores se vuelven más sofisticados, las organizaciones de marketing deben seguir el ritmo para poder continuar ayudando a las empresas a competir y triunfar. Esto requiere un mayor conocimiento de quiénes son sus clientes y de sus necesidades cambiantes de productos y servicios.

Durante años, las empresas han recogido datos de clientes y los han utilizado para dividirlos en segmentos significativos a efectos de marketing. En la actualidad, la tendencia es dividir los clientes en microsegmentos aún menores para lograr un marketing más focalizado, lo cual significa que las organizaciones deben dar respuesta a las necesidades de un mayor número de categorías de clientes.

Conocer los productos y servicios que desean estos clientes, así como el precio que están dispuestos a pagar por ellos, es de especial importancia para los departamentos de marketing, ya que guían al resto de la organización en lo que deben vender, dónde venderlo y a quién.

Cognos Insight proporciona las herramientas que los directores de marketing necesitan para detectar cómo afectarán los cambios del mercado a sus catálogos de productos y a qué precio deben ofrecerse dichos productos.

Precios

Los profesionales del marketing pueden modelar las implicaciones en los precios y realizar un seguimiento de los resultados a muchos niveles para poder identificar eficazmente los microsegmentos. Por ejemplo, los profesionales del marketing responder preguntas tales como: ¿cómo son nuestros precios en comparación con los de los principales competidores? ¿Qué sucedería si subiéramos o bajásemos nuestros precios? ¿Qué coste adicional pagarán los clientes por ciertas características o ventajas de valor añadido?

Por medio de Cognos Insight, puede cambiar el precio de venta unitario de un producto o su cantidad para ver cómo afectarían estos cambios a los ingresos. Los cambios en los ingresos también se reflejan en el diagrama de ingresos por producto.

Productos

Las organizaciones de marketing deben gestionar los ciclos de vida de los productos y maximizar el retorno en cada una de las etapas, mediante la introducción de nuevos productos como respuesta a las tendencias del mercado y a la retirada de productos poco rentables. Cognos Insight facilita el proceso de ver cuántos productos de una categoría concreta se han vendido en un año o trimestre dado, y compararlo con las ventas desde el año de su introducción hasta el presente. Esta información permite a la empresa focalizarse en los productos que se adecuen a la demanda del mercado, ayudando al mismo tiempo a desarrollar buenas estrategias de precios.

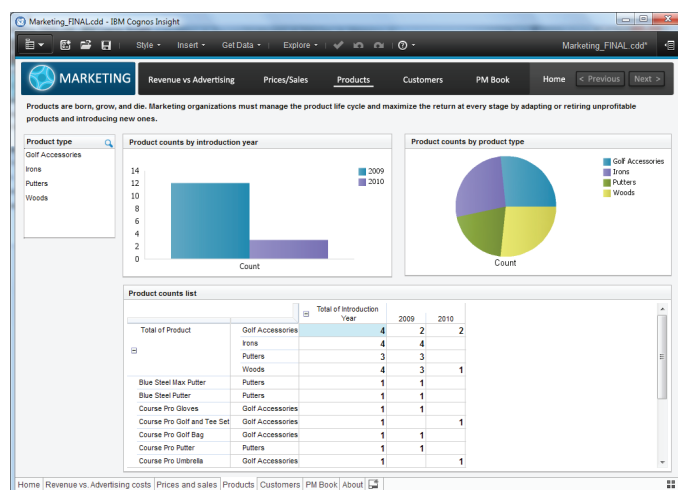


Figura 4: Ingresos de marketing y exploraciones y comparaciones de publicidad

Cartera de marketing

Los esfuerzos de generación de demanda de una empresa y la cartera asociada al marketing resultante le permite anticiparse y responder a la demanda del cliente y crear un ciclo de ventas estable con resultados más fiables y previsibles. Por medio de Cognos Insight, los directores de operaciones de marketing pueden comparar clientes nuevos frente a existentes, territorios, grupos de productos y canales de marketing, y obtener información de cómo crear, seguir, gestionar y dirigir el gasto en marketing. Esta información les ayuda a responder preguntas críticas del negocio como: ¿por qué solamente el 20% de visitas en el sitio web producen una oportunidad validada? ¿Cómo es comparado con otros canales y tácticas? ¿Cómo podemos incrementar esta cifra hasta el 30%? ¿Qué tipos de visitantes responden a ofertas web concretas?

Un director de programas de marketing que trabaja para una cadena de electrónica, por ejemplo, puede querer ver el número total y los tipos de tácticas de marketing que generan cartera de marketing para las respuestas de electrónica portátil e informática, y si dichas respuestas generan tráfico tanto en la tienda como en el sitio web y si generan ingresos satisfactoriamente. Cognos Insight permite al director explorar con mayor profundidad programas específicos por táctica, área geográfica o categoría de producto para obtener esta importante información con unas pocas pulsaciones de ratón.

Servicio al cliente

En un mercado comoditizado en el que muchas empresas venden productos y servicios similares, el servicio al cliente es un diferenciador clave. Un departamento de servicio al cliente con capacidad de respuesta y con personal cualificado puede mejorar tanto la experiencia del cliente como el rendimiento de negocio.

Para garantizar el nivel más alto de servicio al cliente, los directores necesitan comprender el enlace entre los índices de referencia del servicio y las ventas/rentabilidad. Al mirar datos tales como tiempos de respuesta y valoraciones de la satisfacción del cliente, las organizaciones pueden identificar vacíos en el servicio y dar los pasos necesarios para corregirlo.

Cognos Insight ayuda a los directores de servicio al cliente y centros de soporte a construir los índices de referencia de los servicios por región y segmento de cliente, proporcionándoles la información que necesitan para ajustar métricas internas y externas.

Datos del Call Center

Los directores de Call Centers pueden ver los datos de llamadas agregados de los centros de soporte de varias zonas o países. Por medio de visualizaciones, pueden ver el tiempo en espera y la duración de las llamadas dentro y fuera de los acuerdos de nivel de servicio (SLA) por mes; estadísticas de llamadas, incluyendo el número de llamadas finalizadas, terminadas o abandonadas en relación con el número de agentes disponibles y los motivos de cada llamada; la calidad de las llamadas, incluyendo la satisfacción y el nivel de calidad técnica.

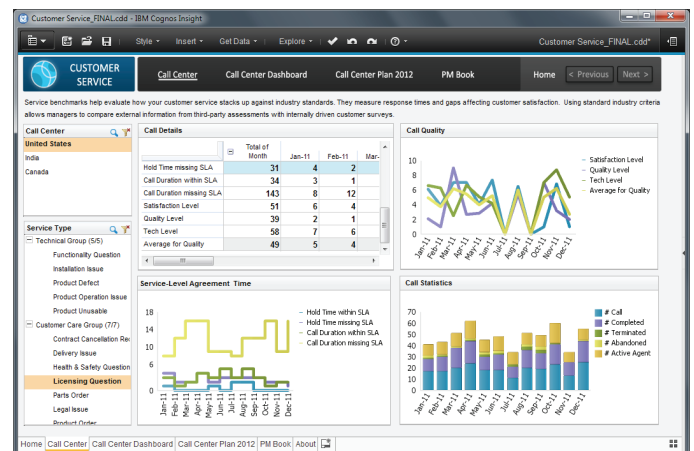


Figura 5: Dashboard de servicio al cliente focalizado en la calidad y los plazos de SLA, con detalle hasta las llamadas relacionadas con las licencias

Esta información puede ayudar a los directores a mejorar las operaciones, como por ejemplo alinear el personal del Call Center con los períodos punta y valle de llamadas, o proporcionar agentes con formación adicional para mejorar los plazos de resolución de las llamadas o las valoraciones de satisfacción.

Tableros de control o dashboards

Por medio de los datos de las llamadas, el director del Call Center puede crear un dashboard que ofrezca un resumen de las métricas del Call Center por región al resto de la organización. Esta información ayuda a otros departamentos a resolver las causas raíz de los problemas de los clientes, como plazos de entrega lentos, productos defectuosos o documentación con un bajo nivel técnico u operacional.

Por ejemplo, un Call Center de Canadá puede tener una duración media de las llamadas de 20 minutos. La agregación de los datos del Call Center y su comparación con los de otras ubicaciones puede ayudar a los directores a crear modelos que permitan ver cómo afectaría la disminución de la duración de las llamadas en 10 minutos, a la rentabilidad global y la satisfacción del cliente.

Ventas

El éxito de una empresa depende de la capacidad de su equipo de ventas de cerrar acuerdos eficazmente y focalizarse en los clientes adecuados. El acceso a información rápida y exacta puede ayudar a mejorar los resultados de las ventas y disminuir sus costes, permitiendo a la vez que otras áreas de la empresa tengan mayor capacidad de respuesta a los cambios en el mercado. Las previsiones de alta demanda, por ejemplo, pueden impulsar un aumento de la producción.

El éxito de los directores de ventas depende de los resultados de ventas y de los datos de cartera que mantengan en movimiento las oportunidades en todo el ciclo de ventas. Los resultados en ingresos proporcionan una visión general coherente de los ingresos por producto, cliente, territorio, canal y período de tiempo – mientras que los datos de cartera pueden alertar al equipo de ventas de futuras oportunidades, tendencias y áreas de crecimiento.

Cognos Insight proporciona a los directores de ventas la información integrada que necesitan para garantizar la rápida respuesta de sus equipos a las oportunidades y al logro de los objetivos de ventas.

Cartera

Los directores de ventas pueden extraer datos de previsión de archivos personales, previsiones basadas en Microsoft Excel y extractos de sistemas de gestión de la relación con los clientes (CRM) tales como salesforce.com. Pueden ver los resultados de los indicadores clave de rendimiento (KPI) por trimestre y por producto, así como comparar KPIs de ingresos frente a las previsiones de ingresos mensuales. Herramientas como los semáforos y los puntos de exploración permiten a los usuarios desplazarse por los grandes conjuntos de datos más fácilmente y filtrar los resultados para ver únicamente la información que desean ver.

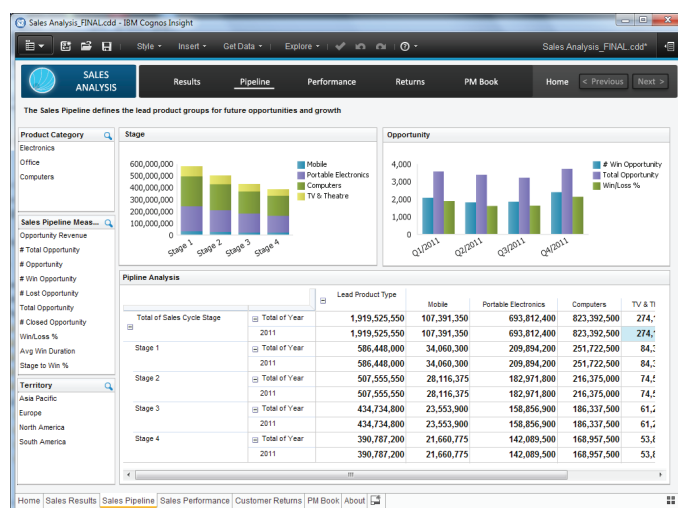


Figura 6: Descubrimiento de datos de cartera de ventas focalizados en oportunidad y territorio

El conocimiento de estos componentes puede ayudar a explicar por qué los resultados difieren de las expectativas. Por ejemplo, ¿existen vacíos en la cobertura de la cartera en ciertos productos en ciertos territorios? ¿Superan la cobertura en otros? ¿Es esto coherente en todos los productos, canales, representantes de ventas y sectores de clientes (o tipos de clientes)?

Existen muchas aplicaciones potenciales para Cognos Insight en su organización y en cada una de sus áreas funcionales.

Desarrollo de producto

- ¿Qué nuevas ideas de desarrollo de productos tenemos?
- ¿Está la oportunidad alineada con nuestras prioridades estratégicas?
- ¿Cuáles son las recompensas financieras potenciales?

Operaciones

- ¿Cómo debemos asignar 5 millones de dólares de inversión para la expansión de fábrica?
- ¿Se verán nuestras plantas de fabricación de la región occidental afectadas por los cambios en los proveedores?

Recursos humanos

- ¿Cómo se estructurarán las compensaciones?
- ¿Aumentará la organización la plantilla con trabajadores temporales o con plantilla fija?

Tecnologías de la información

- ¿Qué impacto se producirá al aumentar el gasto en TI en un 5% para mantener las estrategias innovadoras y el crecimiento?

Dirección ejecutiva

- ¿Será nuestra segunda mitad del año mejor que lo previsto por los accionistas?
 - ¿Estamos gestionando correctamente los gastos en todos los cargos de dirección de todos los segmentos?
-

Conectado para la empresa

Cuando las organizaciones crecen, también lo hacen las necesidades del negocio. Cognos Insight proporciona una vía de crecimiento natural para que las empresas puedan ampliar su uso del business intelligence en toda la organización.

Por sí mismo, Cognos Insight permite a los directores de negocio interactuar con los datos y explorarlos, crear modelos de escenarios y compartir la información autosuficientemente, sin la intervención del departamento de TI. Cuando forma parte de un despliegue más grande de la familia de software IBM Cognos, proporciona un valor aún mayor.

La familia de productos Cognos ofrece el fundamento básico para soluciones de BI, gestión del rendimiento y analítica de negocio. Estos productos se han diseñado para trabajar conjuntamente con objeto de ayudar a personas, grupos de trabajo y organizaciones enteras a generar valor a partir de la aplicación de analítica en todas las decisiones de negocio.

La familia de productos Cognos posee el tamaño correcto para las organizaciones y se integran de forma que le permite empezar a resolver sus necesidades más apremiantes con la tranquilidad de que puede hacer crecer la solución para cumplir requisitos futuros. Por ejemplo:

- Los despliegues iniciales pueden dar respuesta a las necesidades de los usuarios desplegando al instante las capacidades de sobremesa de Cognos Insight para el descubrimiento de datos y planificación.
- Los grupos de trabajo o departamentos pueden crecer para compartir esta información a través de un servidor, añadir informes de conjuntos de datos más grandes e interactuar con ellos en dispositivos móviles con Cognos Express.
- Los grandes grupos de trabajo o empresas pueden combinar los conocimientos con información corporativa en tiempo casi real, ponerlos en cuadros de mando (scorecards) y desplegar el análisis ampliamente con IBM Cognos Enterprise. Esta integración proporciona a los usuarios el acceso aceptado a información corporativa que permite compartir los datos y las visualizaciones, y distribuirlos a las comunidades de usuarios más grandes, permitiendo a la vez que los administradores de TI gestionen el proceso y garanticen el cumplimiento de las políticas de seguridad y gobierno corporativo.

Cuando elige productos de la familia Cognos, puede tener la seguridad de que obtiene la facilidad de uso que exige su empresa, proporcionando a la vez al personal TI un software integrado y fácil de gestionar que puede crecer sin problemas cuando evolucione su negocio.

Conclusión

Los directores de negocio necesitan datos integrados y exactos al alcance de su mano para poder tomar decisiones informadas cuando, donde y como quieran.

IBM Cognos Insight es un gran avance en analítica personal que proporciona a los directores de áreas funcionales como finanzas, servicio al cliente, marketing y ventas, una solución potente aunque sencilla que les permite acceder a la información que necesitan y combinarla en una área de trabajo unificada, analizarla, visualizarla y compartir la información con los demás.

Puede empezar con Cognos Insight Personal Edition, un producto gratuito de análisis y visualización de datos diseñado para uso personal. Cuando esté preparado para colaborar con sus compañeros de trabajo y grupos de trabajo, Cognos Insight Standard Edition le permitirá compartir sus conocimientos e importar datos de otros orígenes de datos. Cuando crezcan sus necesidades, puede añadir capacidades tales como la planificación y elaboración de informes gestionados, moviendo todo lo que haya creado en su escritorio a un despliegue de servidor IBM Cognos Express o IBM Cognos Enterprise.

Puede obtener la edición gratuita de Cognos Insight Personal Edition en analyticszone.com. Este sitio también aloja la comunidad Cognos Insight Community, en la que encontrará muchos recursos que le ayudarán a generar mejores resultados en su área del negocio – incluyendo vídeos “Cómo ...”, aplicaciones de ejemplo, guías de aprendizaje y foros de debate.

Acerca de IBM Business Analytics

El software IBM Business Analytics ofrece el conocimiento obtenido de los datos, que ayuda a las organizaciones a trabajar con más inteligencia y superar a sus competidores. Este completo catálogo de servicios incluye soluciones para business intelligence, análisis predictivo y gestión de decisiones, gestión del rendimiento y gestión del riesgo.

Las soluciones de Business Analytics permiten a las empresas identificar y visualizar tendencias y patrones en áreas tales como la analítica de clientes, que pueden causar un profundo efecto en el rendimiento de negocio. Se pueden comparar escenarios, anticipar amenazas y oportunidades potenciales, mejorar la planificación, elaborar presupuestos y previsiones de recursos, equilibrar los riesgos frente a los retornos previstos y trabajar para cumplir los requisitos normativos. Al hacer que la analítica esté ampliamente disponible, las organizaciones pueden alinear la toma de decisiones estratégicas y tácticas para alcanzar los objetivos de negocio. Para obtener más información, visite ibm.com/es/analytics

Solicite una llamada

Para solicitar una llamada o hacer una pregunta, vaya a ibm.com/es/analytics. Un representante de IBM responderá su pregunta lo antes posible.



IBM España, S.A

Tel.: +34-91-397-6611
Santa Hortensia, 26-28
28002 Madrid
Spain

La página de inicio de IBM se encuentra en:

ibm.com

IBM, logotipo de IBM, ibm.com y SPSS son marcas registradas de International Business Machines Corp., registradas en numerosas jurisdicciones de todo el mundo. Otros nombres de productos y servicios pueden ser marcas registradas de IBM o de otras empresas. Encontrará una lista actualizada de las marcas registradas de IBM en la web en "Información de copyright y marcas registradas" en ibm.com/legal/copytrade.shtml

Este documento es válido en la fecha inicial de publicación y puede estar sujeto a cambios por parte de IBM en cualquier instante. No todas las ofertas están disponibles en todos los países en los que IBM opera.

Los ejemplos de clientes citados se presentan solamente a efectos ilustrativos. Los resultados reales de rendimiento pueden variar en función de configuraciones específicas y condiciones de operación. Es responsabilidad del usuario evaluar y verificar el funcionamiento de cualquier producto o programa con los productos y programas de IBM. LA INFORMACIÓN DE ESTE DOCUMENTO SE PROPORCIONA "TAL CUAL" SIN GARANTÍA DE NINGÚN TIPO, NI EXPLÍCITA NI IMPLÍCITA, INCLUYENDO, PERO NO LIMITÁNDOSE, A LAS DE COMERCIALIZACIÓN, ADECUACIÓN A UN PROPÓSITO DETERMINADO Y A LAS GARANTÍAS O CONDICIONES DE NO INFRACCIÓN. Los productos de IBM se garantizan de acuerdo con los términos y condiciones de los acuerdos bajo los que se proporcionan.

© Copyright IBM Corporation 2012



Por favor, recicle

Business Analytics software