



## Multiplica tu capacidad de análisis y la toma de decisiones con el Business Intelligence Self Service

### Objetivos

---

La revolución del Business Intelligence **Self Service**: Las nuevas técnicas y herramientas de facilitan el acceso a los datos y mejoran y automatizan el análisis de datos, la puesta en marcha de indicadores de gestión y la elaboración de cuadros de mando utilizando las nuevas tendencias de visualización de datos y de Data Storytelling: caso práctico con Tableau

### Dirigido a

---

Directivos de empresas y organizaciones, analistas y entusiastas del análisis de datos y la toma de decisiones

### Programa

---

Si hasta la fecha las herramientas de **BI tradicionales** tenían un coste elevado, eran **difíciles de usar** y de implantar y necesitaban elevados conocimientos técnicos, el enfoque **Self Service** aplicado al **BI** ha venido para **ayudar** a que los **usuarios de negocio**, puedan ellos mismos, sin conocer SQL o son sin disponer de conocimientos técnicos, puedan acceder a cualquier dato de la empresa hacer potentes análisis y visualizaciones y crear indicadores de gestión, cuadros de mando o automatizando el reporting de gestión

Durante la charla veremos **ejemplos reales** con la herramienta de **Business Intelligence Self Service nº 1 del mundo** por **6º año** consecutivo respondiendo a preguntas como las siguientes:

- ¿Dónde se está generando el beneficio en mi empresa, en qué líneas de producto, en qué clientes, en qué mercados, con qué mercados?
- ¿Qué mercado o zona geográfica tiene más potencial de venta?
- ¿Qué impacto en facturación y ventas están teniendo las acciones y decisiones (de promoción y de cartera de producto por ejemplo) que está tomando la empresa para mejorar la rentabilidad?
- ¿En qué clientes podríamos aumentar la facturación y la rentabilidad?
- ¿Cuál es la antigüedad de mis ventas? ¿Cuánto estoy vendiendo a mis clientes según su antigüedad en la empresa?
- ¿Cuáles son mis mercados geográficos donde debo hacer mis esfuerzos comerciales y buscar nuevos clientes o distribuidores?
- ¿Cuáles son mis mejores comerciales, los que más venden y los que más rentabilidad generan?
- ¿Cómo estoy cubriendo el mercado respecto a mi competencia?

### Profesorado

---

Fernando Cervera Vallterra, es Director en Visualpoint Analytics, especialistas en soluciones de BI Self Service, de Planificación y Presupuestación y en Big Data.

Licenciado en Administración y Dirección de empresas, cuenta con más de 20 años de experiencia profesional. Ha ejercido como consultor en empresas como PricewaterhouseCoopers o Grupo Sothis participando en proyectos de planificación y dirección financiera, de control de gestión, desarrollo de planes de negocio y estratégicos e implantando ERPs y herramientas de tesorería.

## **Duración y horario**

---

Fechas: 31 de mayo de 2018

Horas: 1,5

Horario: 18:30h a 20h

## **Lugar de celebración**

---

Colegio Oficial Ingenieros Industriales Comunitat Valenciana.  
Avenida de Francia, 55. Valencia.

## **Precio matrícula**

---

Gratuito. Inscripción obligatoria.