



HubSpot

Introducción a la inteligencia de negocios



Tabla de contenidos

Introducción

Capítulo 1

Aspectos básicos de la inteligencia de negocios

Capítulo 2

Cómo implementar la inteligencia de negocios en tu empresa

Capítulo 3

El futuro de las empresas con inteligencia de negocios

Conclusión

Introducción

En los últimos diez años el análisis de datos se ha convertido en una herramienta fundamental para las grandes empresas. Es importante que si en tu corporativo están desarrollando estrategias basadas en datos para mejorar su operación interna y externa, cuenten con profesionales capacitados para producir, recopilar, almacenar y analizar dicha información.

Consolidar una estrategia basada en datos es muy útil cuando piensas en un esquema de inteligencia de negocios. Los datos, la analítica, la automatización y la inteligencia artificial se han vuelto cada vez más indispensables para la era de la transformación digital de las empresas. Asimismo, crear una cultura basada en la interpretación correcta de los datos ayuda a que los resultados comerciales sean más exitosos que los de la competencia.

Además, con el crecimiento acelerado de la digitalización, las empresas tienen algo muy claro: la única constante en el mercado es el cambio. Con la finalidad de no rezagarse, las empresas necesitan acceder a una gran cantidad de información que cumpla con los parámetros de calidad de su industria. Datos oportunos y confiables sustentan estrategias exitosas.



Capítulo 1

Aspectos básicos de la inteligencia de negocios

Capítulo 1

Aspectos básicos de la inteligencia de negocios

El estudio «51 Essential Business Intelligence Statistics» del sitio [Finances Online](#) señala que la inteligencia de negocios tiene un crecimiento acelerado, el cual podría alcanzar más de 29 mil millones de dólares en el año 2022.

El mismo estudio señala: **«Junto con el nuevo género actual de aplicaciones de IN más ligeras, fáciles de usar y más rápidas, la inteligencia empresarial se ha convertido en una herramienta imprescindible, similar a otros sistemas como las plataformas CRM».**

Antes de continuar con las aplicaciones, claves y ventajas de la inteligencia de negocios, definamos este concepto: se denomina bajo este nombre a una serie de estrategias, aplicaciones, productos y arquitectura de sistemas que tienen como base el análisis de datos generados por las empresas.

Las aplicaciones en el terreno empresarial son las siguientes:



Medición. Extracción de datos en sistemas CRM, tráfico web o indicadores (KPI).

Análisis. Estudio de datos para encontrar información de valor para que las organizaciones puedan comprender sus datos a profundidad y tomen decisiones estratégicas con base en ello.

Elaboración de informes. A través de software especializado de inteligencia de negocios estos son capaces de elaborar reportes por cada área de la empresa, automatizar tareas y reemplazar a las hojas de cálculo para lograr una mejor exactitud en los pronósticos y resultados.

Colaboración. Permite trabajar a los usuarios con los mismos datos en tiempo real. Esto es de gran ayuda a la hora de elaborar nuevos reportes o paneles de control.



Los cuatro tipos clave de usuarios de inteligencia de negocios son:

Analista de datos. Obedece a un perfil estadístico que busca profundizar en los datos y los sistemas de inteligencia de negocios, con lo que ayuda a obtener nuevos conocimientos para desarrollar estrategias comerciales innovadoras.

Técnicos de tecnología de la información. Dan mantenimiento a la infraestructura de los sistemas de inteligencia de negocios.

Director de la organización. Ayuda a aumentar las ganancias de la compañía mejorando la eficiencia operativa del negocio.

Usuarios comerciales. Pueden encontrarse en toda tu organización, aunque hay dos tipos principales: usuario casual y usuario avanzado.

Beneficios de la inteligencia de negocios

La inteligencia de negocios no solo trata de mejorar tu acceso a los datos y obtener información. A su vez, puede resultar positiva para la rentabilidad y competitividad de tu empresa. Entre sus beneficios se encuentran:

- Tomar mejores decisiones basadas en datos e información confiables.
- Procesos comerciales internos y externos optimizados.
- Operaciones más eficaces al identificar en tiempo y forma procesos comerciales irregulares.
- Contener los datos e información de valor de tu empresa en una misma plataforma o sistema.

Entre las funciones de la inteligencia de negocios figuran las siguientes:

Informes de negocio. Presentación de informes empresariales y provisión de datos comerciales relevantes.

OLAP. Este acrónimo significa procesamiento analítico en línea, y permite resolver problemas desde una gran variedad de perspectivas.

Análisis. Evaluación de datos para diseñar patrones o tendencias que ayuden a la toma de decisiones. Los análisis pueden ser descriptivos, prescriptivos o predictivos.

Minería de datos. Diseñada para descubrir patrones en grandes grupos de datos y estructurarlos de forma correcta. Suele complementarse con sistema de machine learning, estadísticas y sistemas de base de datos.

Minería de procesos. Administración de bases de datos aplicada a algoritmos avanzados para revelar patrones.

Análisis comparativo. Uso de indicadores (KPI) para medir el éxito de la empresa, proceso o proyecto.

Empresa inteligente. Uso de la nube y dispositivos móviles para conseguir análisis inteligentes en cualquier lugar y momento.

En términos prácticos, algunas de las mejores prácticas de la inteligencia de negocios para tu empresa obedecen a las siguientes iniciativas:

Necesidades empresariales. Su comprensión debe abarcar tanto a tus usuarios finales como a las de cada una de tus áreas de negocio.

Experiencia de usuario. Esto motiva al usuario a adoptar y dar más valor a los productos e iniciativas de tu empresa.

Recopilación y limpieza de datos. Los datos que se generan pueden llegar a ser abrumadores. Como empresa puedes prevenir la recopilación infinita de datos identificando aquellos que son esenciales.

Calidad de datos. Los buenos resultados conllevan datos de calidad desde el inicio. Estos datos pueden ser extraídos de fuentes como un CRM, plataformas publicitarias o ERP.

Administración de proyectos. Es indispensable crear una línea de comunicación directa entre el personal responsable de cada proyecto, el área de TI y los usuarios finales.

La inteligencia de negocios es útil debido a su combinación de información externa e interna dentro de una organización. Además, con el aumento de la digitalización, la competencia se incrementa y las empresas deben tener mejores procesos comerciales, como lo demuestra la rápida adopción de estos procesos en países como Estados Unidos y Canadá, los cuales son grandes impulsores del mercado de software de inteligencia de negocios.

Sin embargo, a pesar de este gran crecimiento a nivel mundial, apenas el 24% de los líderes empresariales han logrado pasar [la prueba de conocimiento de datos](#). Esto significa que muchos tomadores de decisiones aún no cuentan con la capacidad de trabajar con los datos de acuerdo con un proceso estandarizado de recopilación, análisis, interpretación e interacción.

En el siguiente capítulo hablaremos de los aspectos necesarios para implementar la inteligencia de negocios en tu empresa, comenzando por la alfabetización digital.



Capítulo 2

Cómo implementar la inteligencia de negocios en tu empresa

Capítulo 2

Cómo implementar la inteligencia de negocios en tu empresa

Existen muchos aspectos que debes conocer sobre la inteligencia de negocios antes de empezar a implementarla. **El primero de ellos es la alfabetización de datos en tu empresa, con el fin de convertir la información en conocimiento, acciones y valor comercial.** Recuerda que esta enseñanza debe abarcar todos los departamentos dentro de tu organización, sin importar el nivel jerárquico.

Para lograrlo, la alfabetización de datos consta de cuatro claves vitales: comprender, participar, analizar y razonar. A continuación, profundizaremos en cada una.

1. Comprender

La etapa de compresión de datos se trata meramente de entender qué te dicen los datos generados por tu empresa, qué conocimientos se derivan de ellos y cuál es su impacto en tus procesos operativos y comerciales.

Algo muy importante a tomar en cuenta es que los datos no pueden ser una interpretación basada en suposiciones. Por lo tanto, se requiere entrenamiento y capacitación para saber interpretarlos de manera correcta.



2. Participar

Para poder interactuar con datos necesitas saber cómo se componen, qué tipo de datos existen, dónde se originan y quién los va a utilizar.

Tipos de datos

Datos cualitativos. Responden a las preguntas «cuál» o «cuáles» y se representan con letras, por ejemplo: un género, preferencia, nombre.

Datos cuantitativos. Responden a las preguntas «cuánto» o «cuántos» y se refieren a cantidades numéricas, por ejemplo: edad, precio, distancia.

Es importante destacar que los datos y la información no son un mismo concepto a pesar de que están ligados. Los datos se refieren a eventos o hechos registrados, mientras que la información se constituye por datos brutos que son procesados para generar contenido de valor para un usuario u organización.

Tipos de fuentes de datos

ERP. Un Enterprise Resource Planning, o sistema de planificación de recursos empresariales, es una herramienta que puede integrarse a una empresa para unificar todos sus procesos de negocio. Esta solución facilita el flujo de información para que las decisiones puedan ser confiables y se tomen en tiempo real.

Bases de datos. Estos son sistemas que almacenan grandes cantidades de información. Los datos que contienen son estructurados, por lo tanto, los análisis pueden hacerse de forma más sencilla para brindar mayor certeza a la hora de tomar decisiones.

CRM. Un Customer Relationship Management, o gestión de relaciones con los clientes, es una herramienta que se integra a una organización para ayudar a crear vínculos entre la empresa y sus clientes. Este tipo de soluciones aporta mucha información de valor de los consumidores para optimizar recursos y estrategias comerciales.

Redes sociales. A lo largo de los años, los canales sociales se han convertido en una muy buena fuente de datos para las empresas, pues les brinda una mayor visión de sus consumidores en cuanto a sus necesidades, gustos y forma de consumo.

3. Analizar

Comprender los datos e interactuar con ellos son los pasos para avanzar de la creación de información al desarrollo de conocimientos y acciones comerciales concretas. Y esto solo puede lograrse a través del análisis de datos que genere tu empresa. Para ello, puede ser interesante integrar en el equipo a un analista de datos que sepa combinar las habilidades técnicas con conocimiento empresarial.

Independientemente, es necesario que, sin importar la jerarquía o el área en tu empresa, todos puedan entender el lenguaje de datos para buscar las mejores estrategias en sus roles, según las necesidades u objetivos que tenga tu organización.



4. Interpretar

Este puede ser uno de los pasos más complejos. Comprender y analizar los datos es vital, pero si no puedes hablar el idioma de los datos de forma adecuada es probable que se produzcan errores en la interpretación de los resultados. Para ello es necesario contar con habilidades de interpretación de datos. Como señalamos anteriormente, un analista de datos puede ayudar a una empresa a alfabetizarse en lo que se refiere al proceso que describimos en cuatro pasos.

Dirigir a tu empresa hacia una cultura basada en datos requiere cambios de raíz que incluyen modificaciones en los procesos y operaciones que tus áreas de trabajo solían realizar. El objetivo es concentrar los datos y empezar a utilizarlos para las actividades diarias.

Gracias a la alfabetización de datos, tu personal puede ir poco a poco incorporando nuevas iniciativas para generar el impacto que desees hacia la transformación digital. Considera que el 46% de las empresas que utilizan inteligencia de negocios [centran sus funciones](#) principalmente en lo siguiente:

- Limpieza de datos
- Exploración de datos
- Panel de control
- Análisis predictivo

Ahora que conoces el significado de la alfabetización de datos entenderás por qué es esencial para implementar la inteligencia de negocios en una empresa. Regularmente se recopila todo tipo de datos durante la operación, desde los gastos diarios, la forma en que operan hasta la información más importante de los clientes. Sin embargo, en muchos casos se desperdician estos recursos, ya sea por falta de capacidad para procesar y analizarlos o porque no se han alfabetizado en este aspecto fundamental.

La implementación de inteligencia de negocios de manera estandarizada y de acuerdo con las necesidades de tu empresa se convertirá en una de las herramientas más poderosas para que tú, como tomador de decisiones, puedas comprender las fortalezas y debilidades de tu empresa. Además, te dará un panorama muy completo de lo que pasa en tu compañía y lo que tus clientes esperan de ti.

El proceso de inteligencia de negocios se basa en cinco etapas primordiales:



1. Aprovisionamiento de datos. Se trata de la recopilación digital de datos en diferentes fuentes; por ejemplo, informes, redes sociales o correos electrónicos.

2. Análisis de datos. Este paso es la organización de los datos recopilados y estimarlos en función de las tendencias y necesidades actuales y futuras. A este proceso se le conoce como minería de datos.

3. Conocimiento de la situación. Aquí se filtran los datos más relevantes para utilizarlos en las estrategias empresariales; estos pueden provenir de diferentes algoritmos que identifiquen adecuadamente la situación que se vive en el momento. Para ello, los usuarios deben tomar en cuenta las tendencias en el mercado para tomar decisiones coherentes y relevantes.

4. Evaluación de riesgos. Esta etapa es imprescindible, pues ayuda a identificar los riesgos presentes y futuros, y facilita la toma de decisiones. Mantener a una empresa en estado de evaluación de riesgos constantemente trae como resultado mejores elecciones y generación de panoramas predictivos, con los que puedan comparar escenarios y decidir por el que resulte más beneficioso.

5. Soporte de decisiones. Esta última etapa ayuda a utilizar toda la información obtenida con inteligencia. En ella pueden verse aspectos que afectan directamente a la productividad de una empresa, como los cambios en las tendencias de mercado o incluso un bajo rendimiento del personal. Permite una toma de decisiones integral que beneficie tanto a nivel interno como externo, lo que aumenta la satisfacción del cliente.

Para hacer una correcta implementación de un sistema de inteligencia de negocios en tu empresa toma en cuenta los siguientes puntos clave.

1. Crea una estrategia de inteligencia de negocios

Este plan te permite medir tu desempeño, detectar deficiencias, mejorar tus ventajas e implementar la minería y análisis de datos para tomar mejores decisiones en tiempo real.

Considera que cualquier tipo de estrategia requiere un plan detallado con objetivos claros. Para realizarlo debes plantearte cuál es tu meta, cuál es tu situación actual, con qué cuentas para arrancar tu nueva implementación y qué es lo que no tienes y necesitas.

Lo primero que debes determinar es tu objetivo y para ello tienes que responder las siguientes preguntas:

- ¿Qué esperas conseguir con una implementación de inteligencia de negocios?
- ¿Cuál es el final o la meta que esperas conseguir con esta implementación?
- ¿Cuál es el aspecto que te interesa reforzar?
- ¿Qué es lo que esperas mejorar?

El siguiente paso es verificar cuáles son recursos que tienes actualmente:

- ¿Cuáles son los datos con los que cuentas en tu empresa?
- ¿Cuáles son los datos que tu empresa es capaz de recopilar?
- ¿Cuáles son los datos que necesitas para empezar a analizar?
- ¿Qué tipo de sistemas, plataformas o herramientas necesitas para poder analizar datos?
- ¿Cuáles serán los departamentos o áreas que aportarán datos a tu sistema de inteligencia de negocios?

No olvides que también debes prever que cuentas con todas las herramientas, soluciones o aspectos necesarios para la implementación de soluciones. Este punto es indispensable, de lo contrario, tu plan podría quedarse a mitad de camino o los resultados no serían los esperados.



Para determinar tus necesidades, responde las siguientes preguntas con base en el funcionamiento de la empresa:

- ¿Buscas un sistema que integre todos tus datos y que también puedas generar gráficos o reportes?
- ¿Qué tipo de sistema prefieres?
- ¿Prefieres un sistema completamente nuevo que reemplace el que actualmente utilizas?

A partir de las respuestas podrás comprender a profundidad lo que verdaderamente necesitas. Por ejemplo, de acuerdo con un análisis publicado por Forbes en el año 2020, un 54% de las empresas declaró que [la inteligencia de negocios en la nube es fundamental](#) para sus estrategias actuales y futuras.

La idea es que desarrolles un objetivo real y enfocado en lo que realmente hace falta dentro de tu negocio. Puede ser que en este momento no te encuentres en un esquema de inteligencia de negocios, pero en cinco años quizá será fundamental haberlo adoptado para que tu empresa sea competitiva.

2. Establece indicadores de rendimiento

Cuando cuentas con la información necesaria es tiempo de definir los indicadores que vas a rastrear, tanto a nivel general como por cada área que conforma tu empresa. La recomendación es que estos indicadores sean cuantificables, realistas y coincidan con tus objetivos. De lo contrario, no tendrás procesos coherentes y los resultados no serán los esperados.

3. Capacita al personal

Esto, además de la alfabetización de datos, conlleva a realizar una ardua labor de capacitación para que todos puedan comprender la importancia, necesidad, beneficios y funciones de la inteligencia de negocios.

Es común que al principio enfrentes cierta resistencia al cambio. Sin embargo, resulta vital que cada una de tus áreas empiece a familiarizarse y adoptar los nuevos procesos que se implementarán.

En este paso también es necesario que designes responsables de cada área. Ellos serán un gran apoyo para comenzar con la recopilación de datos e indicadores definidos en el paso anterior de acuerdo con tus necesidades y objetivos.

4. Construye un equipo de inteligencia de negocios

Si bien todos en tu empresa deben contar con un conocimiento acerca de la inteligencia de negocios, también debes consolidar un grupo de expertos internos que brinden soporte a las estrategias. Este equipo debe tener una visión muy clara de tu negocio y tus objetivos, pues en esto radica el camino que construirán para llegar a la meta deseada.

La estructura de un departamento de inteligencia de negocios puede ser de forma interna y tendría que estar conformado por los siguientes puestos:

- Desarrollador de aplicaciones
- Diseñador de infraestructura
- Representante de negocio
- Administrador de datos
- Experto en minería de datos
- Analista de calidad de datos
- Administrador de base de datos
- Desarrollador de procesos
- Administrador de metadatos
- Gerente de proyecto
- Experto en inteligencia de negocios

Esta lista puede parecer interminable. Sin embargo, formar ese equipo ideal es un parámetro que debe seguir tu empresa. Habrá tareas más importantes que otras, sin duda. Además, siempre puedes acudir a un analista externo.



5. Crea el ecosistema tecnológico apropiado

Para trabajar de forma eficiente, tu ecosistema tecnológico debería facilitar la recopilación de datos, el procesamiento y la generación de informes de forma integrada. Si estás considerando adquirir una herramienta, estas son las principales cualidades que deberías considerar:

- **Aprendizaje simple.** Busca interfaces simples que le permitan a tu organización adaptarlas con facilidad. Esto no significa que tu sistema de inteligencia de negocios sea limitado, sino que, además de una plataforma intuitiva, tu proveedor también cuente con capacitaciones, recursos y soporte que den mayor conocimiento a todos en la organización.
- **Análisis de información.** No basta con que una herramienta de inteligencia de negocios sirva como base de datos. Esta debe ser capaz de dar soluciones a cada área de tu empresa, facilite la realización de tareas y aumente el desempeño.
- **Adopción al sistema.** Así como un nuevo software debe ser sencillo de comprender, también tiene que contar con cualidades que hagan que tus colaboradores puedan adaptarlo fácilmente a sus actividades diarias y sepan cómo aprovechar al máximo los recursos brindados.

6. Implementa un proyecto de prueba

Cuando tengas todos tus procesos listos puedes dar paso a realizar una prueba para verificar que todo marche correctamente. Para ello, tendrás que revisar exhaustivamente tus indicadores y tal vez hacer cambios hasta que puedas cumplir con tus expectativas iniciales.

Tras cada cambio en tu proyecto realiza una prueba para comprender lo que tienes cubierto. Esto te permitirá hacer las adecuaciones necesarias hasta optimizar al 100% tu sistema. De igual forma, no olvides mantenerte al tanto del avance de tus equipos y áreas con respecto a la implementación de este modelo.

Por último, verifica si los resultados son los esperados tanto a nivel general como por departamento, de esta forma sabrás si se requieren más ajustes particulares. Cuando completes estas pruebas, estarás listo para poner tu sistema de inteligencia de negocios en marcha.

Capítulo 3

El futuro de las empresas con inteligencia de negocios

Capítulo 3

El futuro de las empresas con inteligencia de negocios

Como has podido comprobar en el presente libro electrónico, el interés por la inteligencia de negocios ha aumentado en los últimos años; como señalan los [datos de Google Trends](#), existe un incremento en la búsqueda del término «Business Intelligence». Según el [estudio de Trust Radius](#) antes mencionado: **«La inteligencia de negocios ha sido una tecnología en demanda para grandes empresas y empresas mucho antes de COVID-19».**

Se espera que en los próximos años los analistas de inteligencia de negocios tendrán acceso a más fuentes de datos, lo que les dará mayores reservas de información para guiar las operaciones y la toma de decisiones en sus respectivas empresas. Esto significa que aquellos corporativos que no incluyan en su equipo por lo menos a un analista de inteligencia de negocios podrían verse en desventaja.

También se espera que para 2022 más del [50% del PIB de Latinoamérica se digitalice](#) y traiga consigo un crecimiento impulsado por ofertas y operaciones mejoradas de manera digital. [Según los especialistas de Aptude](#), se espera que las ventas al por menor, el sector médico y la construcción, entre otros, se vean transformados por la inteligencia de negocios.



Los cambios serán rápidos, debido a la implementación de la inteligencia artificial, el machine learning y la automatización. Estas herramientas se volverán cada vez más indispensables para todo tipo de empresas. Por lo tanto, es prudente que tu empresa esté actualizada con las tendencias del mercado, pues serán definitivas para mantener la productividad y competitividad.

A continuación hablaremos de algunas tendencias que ya están transformando el mercado y la forma en que se hacen los negocios.

Hiperautomatización

Se espera que en el futuro inmediato las empresas podrán gozar de la hiperautomatización de forma más simplificada a través de:

- **Minería de datos.** Herramientas para el descubrimiento de procesos, identificación de optimizaciones e información estadística de cada uno.
- **Diseño y prueba de procesos.** Herramientas para modelar de forma visual los procesos empresariales para prevenir errores o complicaciones.
- **RPA.** La robotización de procesos permite automatizar tareas atendidas o desatendidas; en donde, el primer modelo se refiere a bots que interactúan internamente para apoyar a ciertas áreas y procesos, y el segundo, a bots de complemento con un funcionamiento específico.
- **Analíticas.** Herramientas que extraen el potencial de todos los datos de operación y negocio para analizarlos en busca de mejoras tanto internas como externas.

Uso de la nube

[Las predicciones de Gartner](#) afirman que el gasto mundial en servicios públicos en la nube digital crecerá considerablemente y se espera que represente más del 14% del gasto de tecnologías de la información en 2024. Año en el cual las [nubes híbridas](#) se convertirán en el principal recurso digital, ya que permitirán la gestión de infraestructuras más seguras y cuentan con más flexibilidad en la transferencia de información.

Entre otras predicciones, se espera que para 2022 las organizaciones inviertan más capital en aplicaciones de [SaaS verticales](#), sobre todo aquellas con ventajas competitivas a nivel local o regional.

Autoservicio

Debido a la pandemia y sus consecuencias a largo plazo, es probable que el [48% de los empleados trabajará de forma remota permanentemente](#). Esta nueva cultura laboral remota se volverá preponderante en muchos sectores. Por lo tanto, el autoservicio se convertirá en autosuficiencia. Se avecina una nueva etapa de esquemas híbridos y completamente a distancia. Los líderes empresariales tienen la responsabilidad de capacitar a sus usuarios para poder acceder a los datos e información con mayor efectividad.

Procesamiento de datos en tiempo real

Esta acción es vital para evitar errores en las operaciones o la toma de decisiones. Esto se logra mediante la combinación y cruce de datos de diferentes fuentes para extraer nueva información. Para lograr esta labor de manera menos compleja, la alfabetización de datos y la mejora de técnicas de búsqueda y consulta de datos serán imprescindibles para ahorrar tiempo y dinero.

Para el año 2022 casi el 70% del gasto en departamentos digitales en Latinoamérica se destinará a [tecnologías de tercera plataforma](#) y más del [75% de las organizaciones crearán entornos de TI](#) de forma nativa para mantenerse en competitividad.

No se puede hablar de un solo esquema de inteligencia de negocios, sino de una oferta muy variada de herramientas que te ayudarán a mejorar el rendimiento de tu empresa a partir de la implementación de tecnologías y estrategias muy variadas. Cada empresa deberá encontrar y aplicar los recursos que se adapten a sus necesidades. Estos son solo una muestra de lo que viene.





Conclusión

El mundo empresarial está en constante cambio, por lo que los sistemas de inteligencia de negocios se han convertido en un aspecto esencial para cualquier empresa que busca el crecimiento y la competencia.

Un buen sistema de inteligencia de negocios te permitirá conectar a tu empresa y sus colaboradores con la información adecuada cuando la necesiten. Además, dotará a tus equipos de la capacidad de gestionar sus tareas con herramientas y estrategias innovadoras.

Si bien la implementación de inteligencia de negocios es un aspecto necesario de cara al futuro, puedes optar por incorporar poco a poco este esquema empresarial en tu corporativo. La incorporación depende de tus recursos, experiencia y presupuesto.

Si estás interesado en incorporar tu empresa al mundo de la inteligencia de negocios, puedes empezar a través del análisis histórico de tu corporación, para después pasar a las decisiones predictivas. Mantente informado de las tendencias y, sobre todo, analiza a la competencia para que entiendas de qué manera ha integrado este esquema empresarial basado en el análisis de datos.

Toma decisiones basadas en datos

Impulsa las capacidades analíticas de tu empresa con herramientas que te permiten obtener insights y crear informes potentes y centralizados.

[Más información](#)

HubSpot