Aplicación de data mining en la empresa international online story

Sebastián calles chacón

 Universidad cun

Facultad

Programa técnica profesional contaduría pública

Bogotá, Colombia

2015

\*Profesora diana Rosaura pinilla

Tabla de contenido

**Introducción 1**

Objetivos generales2

Objetivos específicos 3

**4**

Marco teórico 5

Planteamiento de investigación o problema 6

Justificación……………………………………………………………………………………………………………………………………….7

**Introducción**

Con este proyecto emprendedor se busca una forma más de que Colombia siga hacia adelante tanto en tecnología como en economía haciendo crecer la industria de una manera más dinámica y de la cual por medio de la internet, de los datos y de la recopilación de la información por medio de la informática se llegue a crear empresa, se trata de hacer una página web de venta internacional de los productos colombianos teniendo en cuenta y respetando costumbres creencias idiomas etc. Y en donde se pueda impactar con los productos que aquí en nuestro país se realizan generando así crecimiento industrial y el empuje hacia un país desarrollado.

Usando la metodología de la data mining la cual ha generado gran impacto por su eficacia tanto en el desarrollo y crecimiento de la empresa como en la satisfacción de los clientes consumidores en esta teoría se plantea que queremos lograr con este proyecto que es lo que se quiere lograr a que mercados podemos ingresar que dominio tienen ya sean los mercados grandes o en crecimiento estudiar las especificaciones del país, el estudio de la competencia las normativas locales de cada uno de ellos.

Y como realizar esto con la minería de datos para saber y definir que es lo que la empresa quiere para que esos datos se conviertan en conocimiento y sepamos que es lo que los clientes quieren que es lo que necesitan que es lo que quisieran adquirir y como toda esa información que nos den nuestros clientes la podemos reunir en una sola parte y poder hacer que nuestra empresa tenga claro cuál es la importancia que tiene cada cliente y que cada uno de ellos son los que van hacer crecer la empresa haciéndonos sus preguntas sus inquietudes sus opiniones sus quejas sus reclamos sus necesidades y que producto es el que desean adquirir

**Objetivos generales**

 Pretender vender en el extranjero va mucho más allá de la simple traducción de nuestra tienda online en la lengua del país en el que pensamos vender. No podemos traducir nuestro catálogo de productos a otro idioma y quedarnos tan anchos.
Para que nuestra tienda online pueda tener éxito en el extranjero debemos localizar los contenidos y los productos ofrecidos en base a un conocimiento profundo del mercado y del país al que nos queremos dirigir. El factor cultural a la hora de hacer negocios es crucial.

A continuación presentamos el método y que factores hay a donde se quiere llegar y a que países principalmente.

Identificar el mercado

**Mercados grandes:** estados unidos, gran Bretaña, Alemania los mercados grandes resaltan mercados más atractivos, ya que tienen mayores volúmenes de venta, pero son también mercados más competitivos.

**Mercados en crecimiento:** España, Francia, Italia, Brasil, china, los mercados en crecimiento no son mercados fáciles, pero son los que presentan mayores oportunidades de negocio, ya que el nivel de crecimiento es todavía bajo y la cuota de consumidores que realizan compras online tienen un gran potencial de compras online, y tienen un gran potencial de crecimiento.

Allí es a donde debemos llegar y usando datamining podemos establecer una gran información de que es lo que busca cada cliente a la hora de adquirir un producto de que la información que nos de cada uno de ellos la podamos convertir en conocimiento o en una información confiable para la empresa

Teniendo en cuenta los siguientes puntos mercados sin fronteras, administración desde cualquier lugar comercio abierto las 24 horas. Qué debe considerarse previamente para aplicar **Data Mining** No perder dinero: Que el costo de implementación sea menor que las mejoras obtenidas, produciéndose así un retorno de la inversión. - Obtención rápida de resultados: Generalmente, se espera obtener resultados dentro de un período de tiempo razonable. Si éste se hace muy extenso debería retornarse al inicio y realizar los cambios que se consideren necesarios. - Acceso a los datos: No es imprescindible un acceso On-line a las Fuentes de Datos, ya que Data Mining no se realiza en Tiempo Real, pero sí se hace necesario el acceso a toda la información para la ejecución del análisis. - Empleo del sistema: Generalmente, nunca se utiliza una simple aplicación, sino más bien una combinación de técnicas y metodologías. - Toma de decisiones: Como regla general, nunca una herramienta sólo proporcionará la solución buscada, sino simplemente ayuda a encontrarla, como tal lo indica la palabra herramienta. Encontrar la solución al problema propuesto y la total responsabilidad de la toma de decisiones se deposita sobre el o los profesionales que realizan el análisis.

**Objetivos específicos**

Queremos potenciar las ventas de productos mercancías colombianas en el exterior dando una impresión de buena industria, y de calidad en nuestros productos incrementar la visibilidad y exposición de nuestras marcas al mercado online habilitando plataformas y herramientas que permitan que el cliente interactúe y obtenga confianza en nuestro sitio web, utilizar esas plataformas y medios interactivos como puntos de contacto con los clientes, para crear mantener y fomentar relaciones vínculos emocionales ya que esto generara credibilidad y compromiso.

Aumentar la base de datos, fans, contactos, o usuarios etc. en cada uno de los sitios en los que la empresa tenga presencia.

Crear y establecer conversaciones entorno a la variedad y diferentes marcas de los productos y servicios con la comunidad queremos que la comunidad haga lo mismo, sin necesidad de la intervención de las diferentes marcas. Lograr una imagen que transmita la esencia de la empresa de los productos ofrecidos que se logre conectar con el público ósea los clientes realmente de una manera significativa.

Trasladar al plano online y atreves de las herramientas que no provee la web social hay que hacer que la empresa sea competitiva como por ejemplo (servicio inmediato, envió sin costes adicionales, o envió sin costes atención personalizada las 24 horas y o garantía de por vida etc.).

Realizar campañas con promociones, ofertas y demás acciones que sirvan como motivación a los clientes potenciales, análisis, seguimiento y monitorización de la competencia en la web usando herramientas como híper alert y estudiar los sitios de la competencia.

(garcia, pág. pag1)

**Marco teórico**

Amozon.com fue una de las primeras grandes compañías y más importantes en vender sus productos atreves de internet. Fue creada en el año 1995 en estados unidos, los productos que esta ofrece son cd, DVD, música, video juegos, electrónica, ropa, muebles, comida, libros, etc. Amazon estableció la posibilidad de hacer uso de las pagina en Canadá, reino unido, Alemania, Australia, china, japon, Italia, y España, la popularización de las tiendas online posibilito la opción de comprar diferentes marcas y marcas de lujo.

 (maria)



**Planteamiento de investigación**

Identificar pros y contra al crear una empresa online

**Ventajas y desventajas para el comprador**

La comodidad

La rapidez

Comprar mercancía que no encuentra en tu país

No poder probarlo

Se pueden encontrar problemas con colores y texturas

El tiempo que tarda en recibirlo

Articulo puede llegar dañado o equivocado

**Ventajas y desventajas para el vendedor**

Mayor ingreso de esas tiendas

Posibilidad de expandirse mundialmente

Invertir mucha plata en marketing

(maria)

**Justificación**

La sociedad con este nuevo sistema de venta no se encuentra con la necesidad de salir a su casa para efectuar la compra y además está disponible las 24 horas del día a diferencia de las tiendas físicas

Y usan el programa de datamining llamado también tableau datamining este podemos utilizarlo y saber cuándo ha subido o bajado ventas que personas visitan nuestra páginas que competencia está escalando por encima de nuestra empresa en qué país, en qué lugar y fecha

<http://www.tableau.com/trial/data-mining?cid=70160000000XA63&ls=Paid%20Search&lsd=Bing%20-%20Data%20Analysis%20-%20Free%20Trial&adgroup=Data%20Analysis%20-%20Data%20Mining&kw=data%20mining&adused=%7Bcreative%7D&distribution=search>

(maria)

**Por qué se hace necesario el Data Mining**

Porque existen extensos volúmenes de datos almacenados en Fuentes de Información, los cuales se acumulan bajo la creencia que alguien, en algún momento los utilizará. Sin embargo, crece progresivamente la diferencia entre Generación de datos y Entendimiento de éstos: como el volumen de datos aumenta, el número de personas que entienden estos datos desafortunadamente disminuye. - Porque la información oculta en los datos es útil y generalmente no se encuentra en forma explícita para tomar ventaja de ésta. - Porque en algunos casos, los datos no se pueden analizar por métodos estadísticos estándar, porque pueden existir valores perdidos o bien, los datos pueden estar en forma cualitativa y no cuantitativa. - Porque en ciertas situaciones, el acceso a los datos no es sencillo. - Las técnicas de Data Mining también se hacen necesarias por el desarrollo actual de Almacenes de Datos (Data Warehouse) a gran escala, que son los sistemas utilizados para el almacenamiento y distribución de cantidades masivas de datos.