

Desarrollando Estrategias para la Adopción de Productos

Daniel Alberto Vargas Ramirez
Head of Data - GEPP



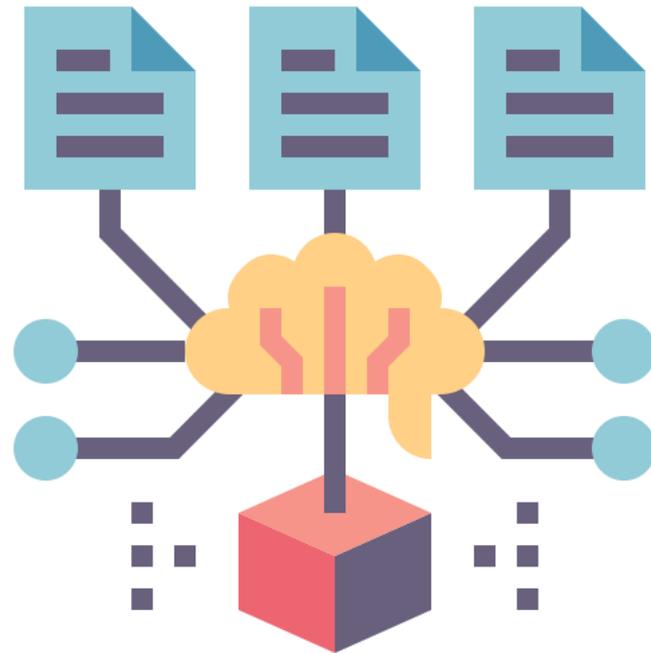


Productos de Datos

Utilizando la data para tener un “**producto**” que sea **útil, rentable & evolucionable**.

Adaptado a necesidades reales de la empresa y que aporte valor, este debe de empezar con el **MVP** y poco a poco mejorar.

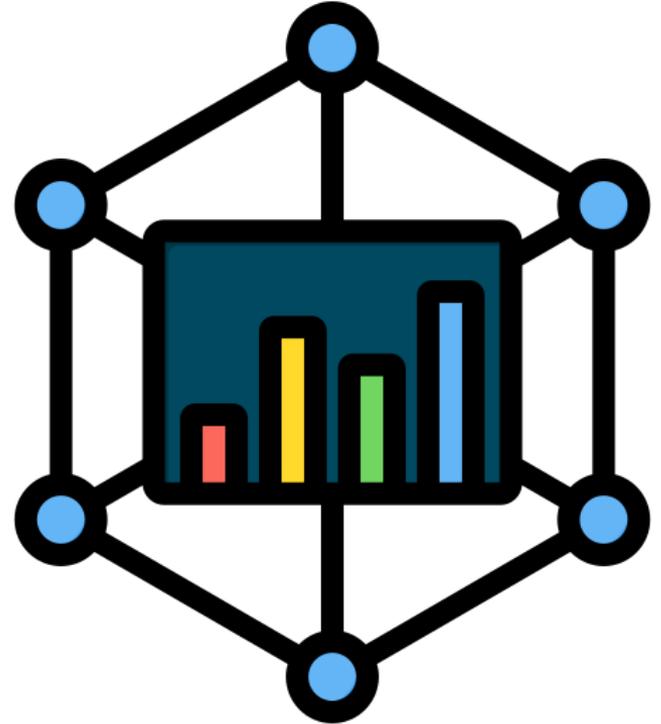
Es importante establecer lo que se busca con el producto y la finalidad de este, **alineando expectativas**



Como adaptar lo existente a nuestro entorno

Adaptar lo ya **existente** a nuestro mundo es la mejor manera de entregar **resultados rápidos y buenos**.

Importante ser **prácticos** y no querer descubrir el hilo negro sobre lo ya descubierto. El negocio cambia día a día como sus necesidades por lo que hay que ser muy **prácticos y veloces**.



Resultados Medibles

KPI's deben ser **medibles y claros**, alineado con expectativas de la empresa.

Se debe hablar en el idioma del mundo, el **dinero** para saber que es **rentable** y saber cuanto se le está dando a la empresa.

Se debe hacer **confiar** en el **producto** con **resultados claros** y que todos puedan ver. Sin inventar métricas ni ideas.



“La confianza se gana, no se dona”

