



Exprimiendo los datos desde el sector del calzado

Sep 2019

Dr. Alex Rabasa
a.rabasa@umh.es





Sep, 2019

Jornada Estrategias de marketing y comercialización para
el sector calzado

Exprimiendo los datos desde el sector del calzado



a.rabasa@umh.es



pg. 2

- Big Data / Data Mining / Data Science
- Fases de un proceso Big Data
- Big Data en Calzado
- Iniciativas desde el CIO



Sep, 2019

Jornada Estrategias de marketing y comercialización para
el sector calzado



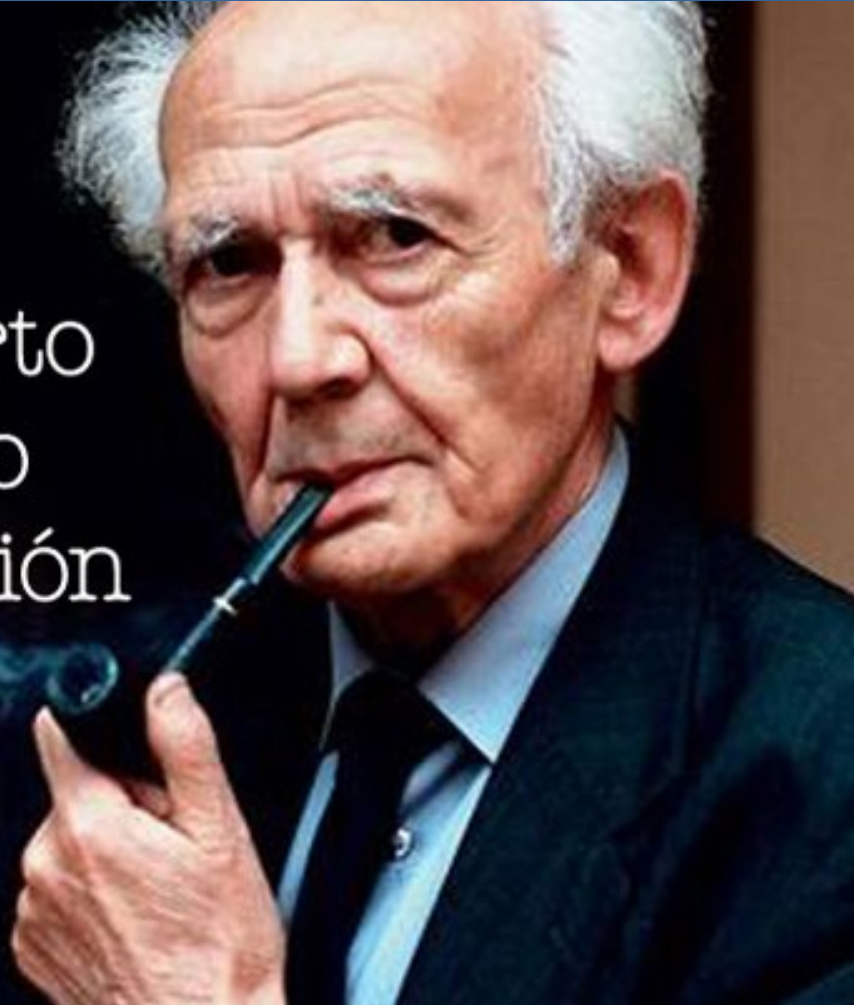
Exprimiendo los datos desde el sector del calzado

a.rabasa@umh.es

pg. 3

«Con el pasar
de los años
he descubierto
que el exceso
de información
es peor que
su escasez.»

—Zygmunt Bauman



sociólogo y filósofo polaco, 1925-2017



Sep, 2019

Jornada Estrategias de marketing y comercialización para
el sector calzado

Exprimiendo los datos desde el sector del calzado



a.rabasa@umh.es



pg. 4

DATA SCIENCE: Disciplina científica que modela y define formalmente los principios de cualquier proceso relativo al manejo de datos (no necesariamente Big), en cualquiera de sus fases.

El 4º paradigma: empirical, theoretical, computational, Data Science

BIG DATA: Nombre popular que se refiere al proceso completo de manejo de grandes volúmenes de datos

DATA MINING: Disciplina entre la estadística y la informática para la fase de análisis. Extracción de info valiosa



Sep, 2019

Jornada Estrategias de marketing y comercialización para
el sector calzado

Exprimiendo los datos desde el sector del calzado



a.rabasa@umh.es



pg. 5

- Big Data / Data Mining / Data Science
- Fases de un proceso Big Data
- Big Data en Calzado
- Iniciativas desde el CIO



Sep, 2019

Jornada Estrategias de marketing y comercialización para
el sector calzado

Exprimiendo los datos desde el sector del calzado



a.rabasa@umh.es



pg. 6

Big Data como proceso

RECOPILAR

INTEGRAR

ALMACENAR

ANALIZAR
(DATA MINING)

REPRESENTAR



Sep, 2019

Jornada Estrategias de marketing y comercialización para
el sector calzado



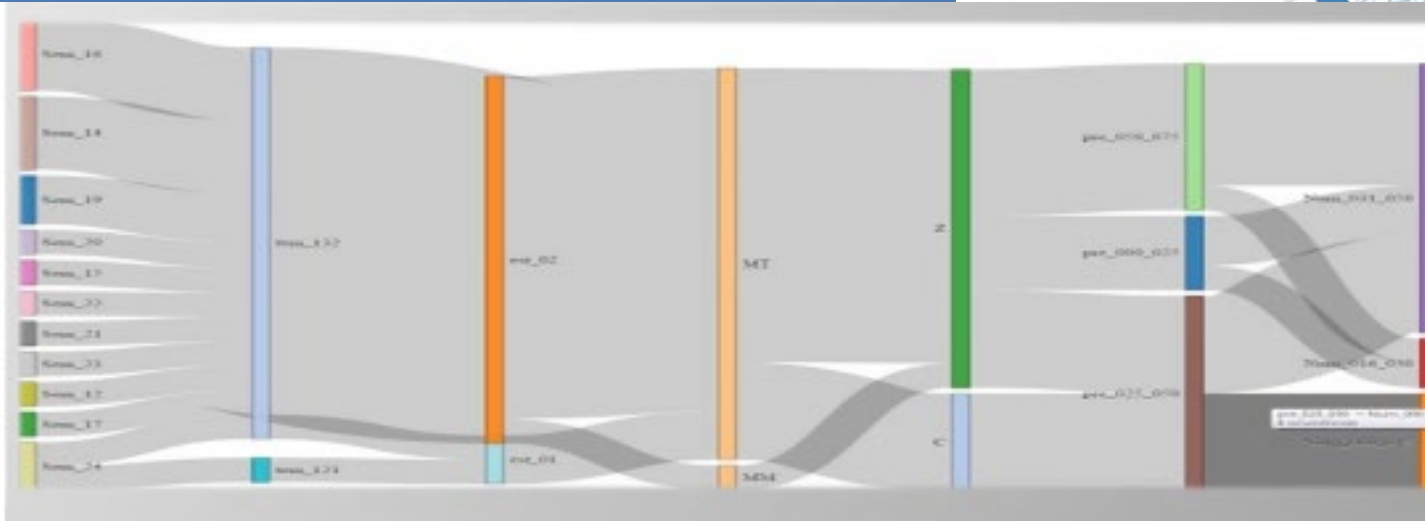
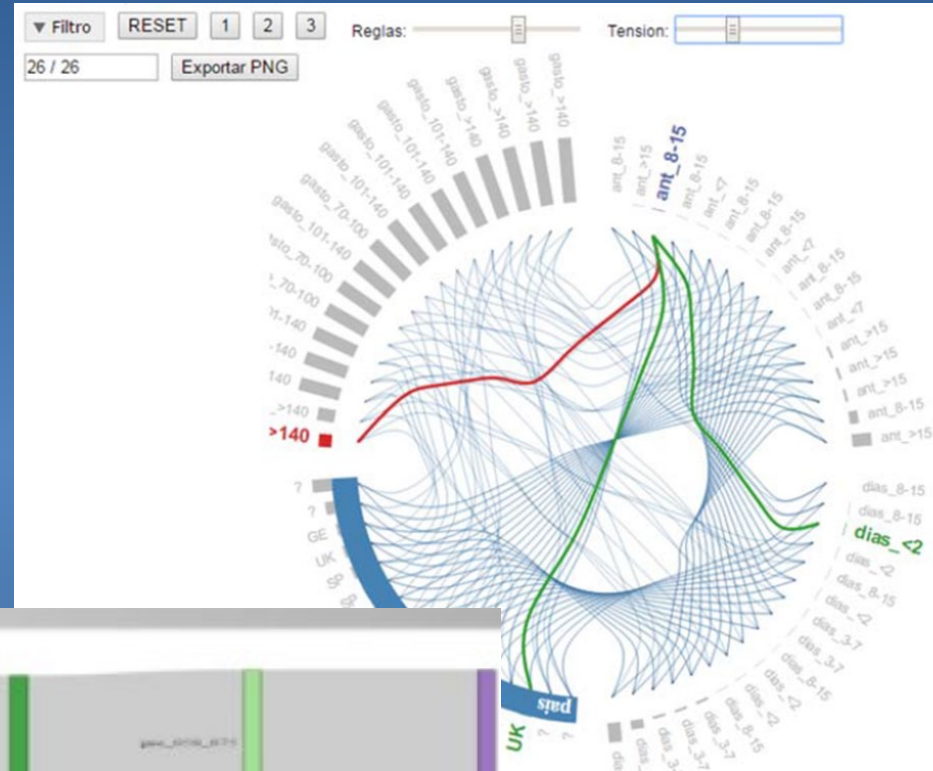
Exprimiendo los datos desde el sector del calzado

a.rabasa@umh.es

pg. 7

Ayudando a tomar decisiones

- Gráficos dinámicos e interactivos
- Generadores automáticos de informes





Sep, 2019

Jornada Estrategias de marketing y comercialización para
el sector calzado

Exprimiendo los datos desde el sector del calzado



a.rabasa@umh.es



pg. 8

- Big Data / Data Mining / Data Science
- Fases de un proceso Big Data
- **Big Data en Calzado**
- Iniciativas desde el CIO

Exprimiendo los datos desde el sector del calzado

Un ejemplo sencillo

- Buscando info en portales e-commerce

zona		modelos	
N	Norte	V=1	Visita
S	Sur	C=1	Compra
C	Centro		
E	Este	temporada= I	Invierno
O	Oeste		V Verano

Zona	Temp	Mod 1		Mod 2		Mod 3	
		V	C	V	C	V	C
N	I	1	1	1	0	1	0
N	I	1	1	1	0	1	0
E	V	0	0	1	1	0	0
E	I	1	1	1	0	0	0
S	V	1	1	0	0	1	0
S	I	1	1	1	0	0	0
S	I	1	0	1	0	1	0
C	V	1	1	1	0	0	0
E	I	1	0	1	0	1	0
E	I	1	1	0	0	1	0
O	V	1	1	1	0	0	0
E	V	1	1	1	1	1	0
E	V	0	1	1	1	0	0
O	V	1	1	1	0	0	0
N	I	0	0	1	0	1	0
N	I	1	1	1	0	0	0

Exprimiendo los datos desde el sector del calzado

"Sacando a la luz, la verdad que encierran los datos"

zona		modelos	
N	Norte	V=1	Visita
S	Sur	C=1	Compra
C	Centro		
E	Este	temporada= I	Invierno
O	Oeste		V Verano

- El modelo 3 no se compra
- En el Norte solo se accede en Invierno
- Este Y Verano ↔ modelo 2

Zona	Temp	Mod 1		Mod 2		Mod 3	
		V	C	V	C	V	C
N	I	1	1	1	0	1	0
N	I	1	1	1	0	1	0
E	V	0	0	1	1	0	0
E	I	1	1	1	0	0	0
S	V	1	1	0	0	1	0
S	I	1	1	1	0	0	0
S	I	1	0	1	0	1	0
C	V	1	1	1	0	0	0
E	I	1	0	1	0	1	0
E	I	1	1	0	0	1	0
O	V	1	1	1	0	0	0
E	V	1	1	1	1	1	0
E	V	0	1	1	1	0	0
O	V	1	1	1	0	0	0
N	I	0	0	1	0	1	0
N	I	1	1	1	0	0	0



Sep, 2019

Jornada Estrategias de marketing y comercialización para
el sector calzado



Exprimiendo los datos desde el sector del calzado

a.rabasa@umh.es

pg. 11

Prescindiendo de
lo irrelevante...

Zona	Temp	Mod 1		Mod 2		Mod 3	
		V	C	V	C	V	C
N	I						0
N	I						0
E	V				1		0
							0
							0
							0
							0
							0
							0
							0
E	V				1		0
E	V				1		0
							0
N	I						0
N	I						0



Sep, 2019

Jornada Estrategias de marketing y comercialización para
el sector calzado



a.rabasa@umh.es



pg. 12

Exprimiendo los datos desde el sector del calzado

POSIBLES CAMPOS DE APLICACIÓN DEL BIG DATA AL SECTOR DEL CALZADO:

- **Fabricación:**

Detección temprana de errores en cadenas de fabricación...

- **Comercio electrónico:**

Predicción de la demanda,

Análisis de patrones de devoluciones,

Detección de patrones de compra...

- **Gestión interna:**

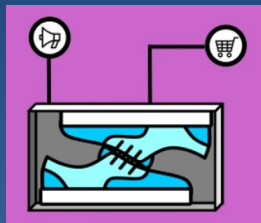
Prevención de roturas de stock...

- **Análisis de Redes Sociales:**

Detección de tendencias y preferencias,

Análisis de competidores...

- (...)



Sep, 2019

Jornada Estrategias de marketing y comercialización para
el sector calzado



pg. 13

Exprimiendo los datos desde el sector del calzado

a.rabasa@umh.es

Problema a resolver	Ejemplo
Encontrar patrones frecuentes entre los datos	Qué productos se demandan conjuntamente y en qué circunstancias (Amazon)
Predecir una variable nominal	Predecir la franja de facturación de una tienda a partir de sus históricos de ventas
Predecir una variable numérica	Predecir la cantidad de pares a producir para optimizar stock
Hacer grupos de datos en función de sus valores numéricos	Segmentación de proveedores, atendiendo a tiempo de suministro y precio portes
Encontrar las variables que más inciden en algún objetivo	Qué variables son las que más inciden en la fidelización de un cliente



Sep, 2019

Jornada Estrategias de marketing y comercialización para
el sector calzado

Exprimiendo los datos desde el sector del calzado



a.rabasa@umh.es



pg. 14

- Big Data / Data Mining / Data Science
- Fases de un proceso Big Data
- Big Data en Calzado
- Iniciativas desde el CIO



Sep, 2019

Jornada Estrategias de marketing y comercialización para
el sector calzado

Exprimiendo los datos desde el sector del calzado



a.rabasa@umh.es



pg. 15

Desde el CIO:

- Investigación base
- Formación: Doctorado, Postgrados,
Grados, Seminarios, Jornadas
- Consultoría
- Soluciones puntuales ad-hoc

**CONVENIOS y
CONTRATOS**



<http://cio.edu.umh.es/>



Sep, 2019

Jornada Estrategias de marketing y comercialización para
el sector calzado

Exprimiendo los datos desde el sector del calzado



a.rabasa@umh.es



pg. 16

CONCLUSIONES

- La cantidad de datos disponibles va en aumento y con ello, la necesidad de manejarlos será cada vez mayor. Las necesidades relacionadas con “Big Data” han venido para quedarse
- Los nombres son una moda (footing, PDA...): “Big Data”, como término, será sustituido por otros términos que englobarán otras necesidades y tecnologías, pero el fondo será el mismo.
- Desde un punto de vista profesional, lo importante es conocer dos cosas: las capacidades de las tecnologías a nuestra disposición y cómo evolucionan.
- El calzado puede y debe liderar esta nueva revolución tecnológica

GRACIAS

Dr. Alex Rabasa
a.rabasa@umh.es

