

Un plan de acción en 5 pasos para el éxito de la gestión de datos maestros

Cómo crear un plan estratégico
para implementar su iniciativa
de MDM

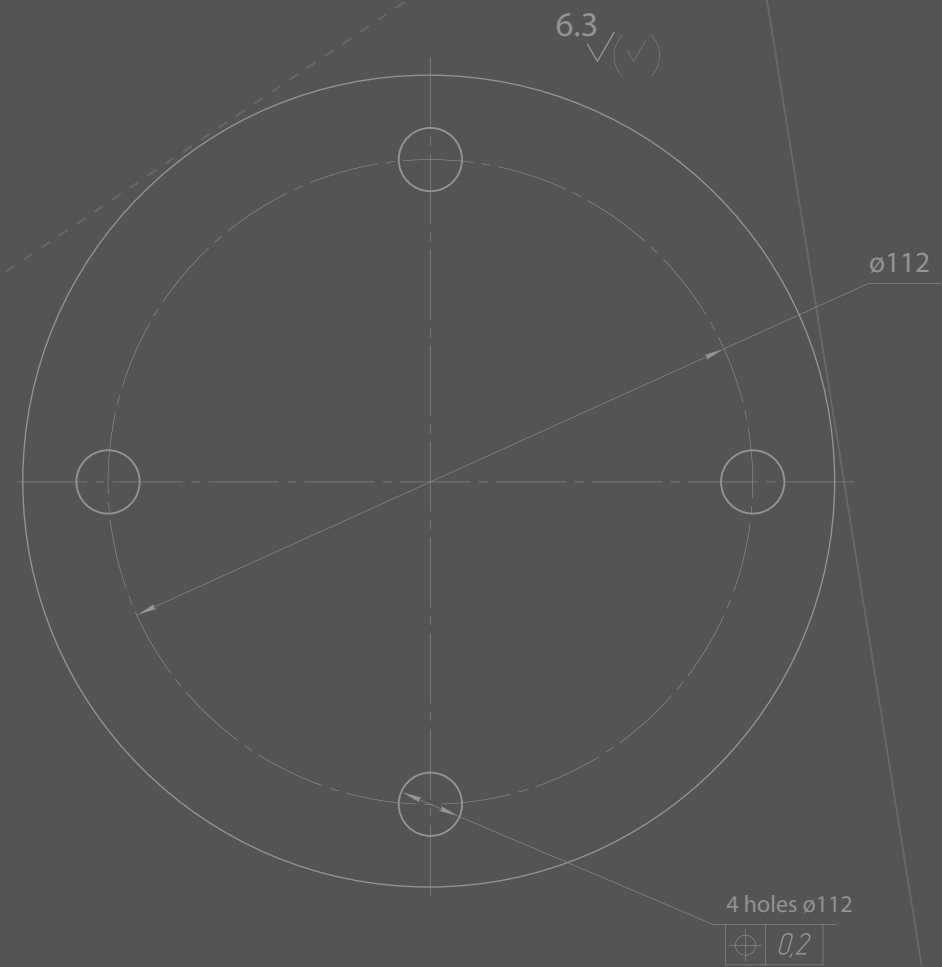


Contenidos

Introducción: Gestione sus activos de datos estratégicos con MDM	3	Conclusión	24
– 5 pasos para la preparación de MDM	5	Fuente de Informática	26
Un plan de acción en 5 pasos para el éxito de la gestión de datos maestros	6	Acerca de PowerData	27
– 1. Definir los requisitos de su negocio	7		
– 2. Traducir los requisitos de negocio en requisitos técnicos	11		
– 3. Seleccionar las herramientas y los proveedores adecuados	16		
– 4. Ejecutar el proyecto	19		
– 5. Evaluar los resultados	23		

Introducción:

Gestione sus activos de datos estratégicos con MDM



Gestione sus activos de datos estratégicos con MDM

Los datos se encuentran entre los activos más estratégicos para cualquier empresa debido a que impulsan la transformación digital. Los datos adecuados le permiten interactuar de forma eficaz con los clientes actuales o potenciales, ofrecen una experiencia de marca exclusiva, permiten una toma de decisiones empresariales sólida, aumentan la eficiencia operativa y mucho más.

Sin embargo, las organizaciones se enfrentan a información dispar, duplicada y contradictoria de una amplia variedad de fuentes de datos de toda la empresa. Los crecientes volúmenes de datos, las nuevas fuentes de información y la mayor velocidad de los datos se suman a estos retos.

Master Data Management (MDM) ofrece una “única fuente fiable” para mejorar los esfuerzos de segmentación, favorecer el ahorro de costes y mejorar la rentabilidad operacional de su empresa.

Las organizaciones están adoptando MDM para casos de uso como los siguientes:

- **Experiencia del cliente:** disponer de una visión fiable y detallada de los clientes en toda su organización le ayuda a ejecutar campañas de marketing más segmentadas y personalizadas.
- **Experiencia de productos:** ofrecer a los clientes una visión completa de los productos por los que han mostrado interés y los artículos que ya han adquirido simplifica la gestión de la información sobre productos, aumenta la productividad y la colaboración entre equipos, y acelera el plazo de comercialización de nuevos productos.

- **Análisis avanzados:** MDM ofrece datos fiables que puede utilizar para tomar decisiones estratégicas y tácticas para generar nuevo valor de negocio.
- **Eficiencia operativa:** crear una visión de 360 grados de los datos de varios sistemas transaccionales de su organización le permite optimizar los procesos de negocio y mejorar la colaboración.

Este cuaderno le proporciona una guía práctica para ayudarle a poner en marcha su iniciativa de MDM.

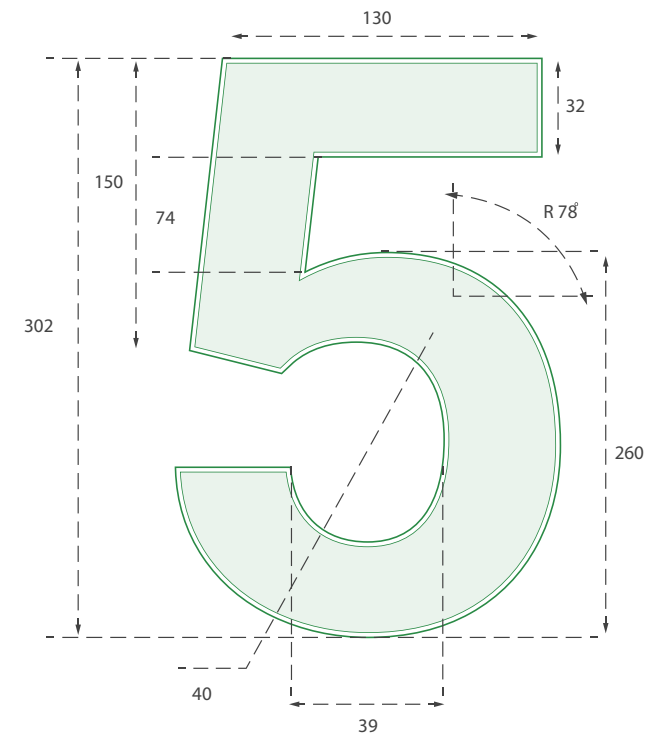
5 pasos para la preparación de MDM

Una solución de MDM reúne la información empresarial crítica distribuida en varios sistemas de su organización en una sola visión consolidada y fidedigna, que a menudo se denomina "registro dorado". Implementar una estrategia de MDM le permite mejorar la calidad de los datos y proporcionar una única fuente fiable. Podrá acceder a los datos fiables que necesita para tomar las decisiones adecuadas que generen el mayor impacto en el negocio.

Miles de organizaciones de más de 35 sectores han implementado soluciones de MDM de Informática. Basándonos en esta amplia experiencia, hemos elaborado cinco pasos esenciales para desarrollar la estrategia adecuada e implementar su solución de MDM con la máxima eficacia:

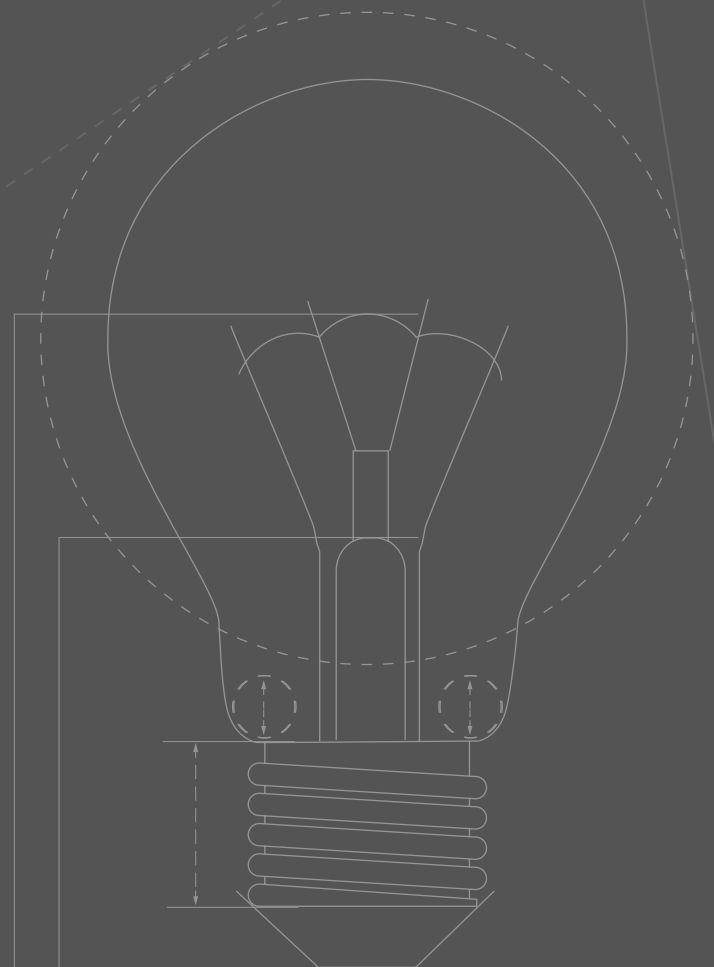
1. Definir los requisitos de su negocio
2. Articular los requisitos técnicos de apoyo
3. Evaluar las soluciones a su disposición
4. Desarrollar su plan de implementación
5. Medir los resultados

Vamos a examinar cada fase y las acciones esenciales que deberá realizar para ofrecer valor de negocio a largo plazo con su solución de MDM.

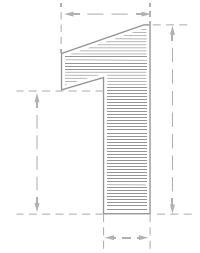


Un plan de acción en 5 pasos para el éxito de la gestión de datos maestros

Cómo crear un plan estratégico y táctico
para implementar su iniciativa de MDM



1. Definir los requisitos de su negocio



La clave de un proyecto de MDM eficaz es asegurarse de que esté alineado con los objetivos del negocio y los de los usuarios. La única manera de descubrir estos objetivos es implicar a los líderes del negocio desde el principio y contar con los usuarios durante el transcurso del proyecto.

Identificar las oportunidades empresariales

Obtenga información de los usuarios y líderes del negocio para determinar los objetivos empresariales clave que desean respaldar, los retos a los que se enfrentan y las posibles oportunidades que puede ofrecer MDM.

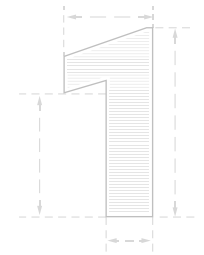
Anote las respuestas a estas preguntas:

- ¿Cuáles son los objetivos de los líderes del negocio?

- ¿A qué retos se enfrentan que impiden el éxito?

Algunos ejemplos son:

- Reducir los costes de adquisición
- Acelerar la liquidación financiera
- Aumentar el cross-selling y up-selling
- Aumentar el ROI de las campañas de marketing
- Reducir el riesgo de reducción del suministro
- Acelerar la introducción de nuevos productos
- Aumentar la eficacia general del equipo



Definir los requisitos de negocio para el éxito

Para poder avanzar con su solución de MDM, deberá definir objetivos específicos y cuantificables y qué procesos de negocio se deben cambiar. Identifique los indicadores claves de rendimiento que necesitará medir para el éxito de su iniciativa de negocio de MDM. En función de los objetivos estratégicos que hayan identificado los líderes del negocio, determine indicadores clave de rendimiento específicos y cuantificables que pueda usar para medir sus avances.

KPI 1

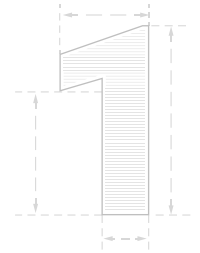
KPI 2

KPI 3

KPI 4

KPI de muestra

- % de aumento en las ventas de clientes fieles
- Ahorro de XX millones de dólares mediante la reducción de la rotación de clientes
- Aumento del XX % en las tasas de conversión de ventas
- Ahorro de X millones de dólares en esfuerzos de marketing gracias a la mayor eficacia de las campañas
- % de aumento de las ventas y los ingresos gracias a la capacidad de introducir productos con mayor rapidez
- Incorporación X veces más rápida de nuevos productos/proveedores
- XX % de reducción del plazo de comercialización de nuevos productos/servicios
- XX % de aumento en la valoración de satisfacción de los clientes (o la valoración de Net Promoter)
- Ahorro de XX millones de dólares en costes de proveedores debido a una mejor capacidad de negociación de precios y condiciones de pago
- XX % de reducción de las devoluciones de pedidos online debido a la disponibilidad de datos de productos de alta calidad
- Ahorro anual de X millones de dólares debido al aumento de la eficiencia en la elaboración de informes de cumplimiento internos y externos
- X % de reducción de las llamadas entrantes que genera unos menores costes del centro de atención telefónica y una mayor satisfacción de los clientes



Reunir a los expertos en asuntos empresariales adecuados

Reúna a los usuarios relevantes cuyas perspectivas necesitará e identifique sus preocupaciones. Por ejemplo:

- Para los proyectos relacionados con la experiencia del cliente, incluya a los líderes y directores de ventas, servicio y marketing.
- Para los proyectos de datos de productos, incluya a los representantes de los equipos de investigación y desarrollo, fabricación, comercialización, comercio digital, logística y finanzas.
- Para los proyectos relacionados con la cadena de suministro, incluya a los representantes de los equipos de cadena de suministro, adquisición y finanzas.

Haga una lista de los usuarios que querrá incluir en la definición de los requisitos de negocio para su proyecto de MDM e identifique sus preocupaciones:

SME:

Preocupación:

SME:

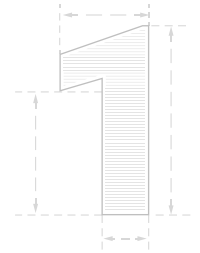
Preocupación:

SME:

Preocupación:

SME:

Preocupación:



Educar a los líderes del negocio sobre MDM

Para desarrollar objetivos realistas, los líderes de su negocio deben comprender lo que es MDM y cómo podría afectar al negocio.

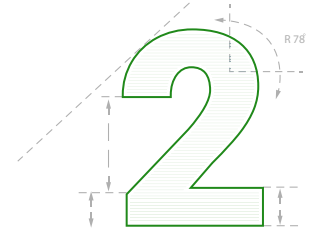
Las iniciativas de formación deberían incluir lo siguiente:

- Una descripción general de alto nivel de cómo MDM puede ayudar a alcanzar sus objetivos empresariales utilizando un lenguaje con el que los usuarios puedan sentirse identificados.
- Ejemplos que muestren cómo han utilizado MDM otras organizaciones similares para casos de uso parecidos. En muchos casos, su proveedor podrá proporcionarle esta información.
- Llevar a los usuarios a eventos del sector en los que participen organizaciones que se encuentren en una trayectoria similar y ya hayan invertido en MDM u obtenido los beneficios que ofrece.

Haga una lista de los pasos de formación que necesita emprender (por ejemplo, busque ejemplos de otras empresas que hayan completado iniciativas similares o incluya los eventos relevantes a los que desea asistir).

Pasos de formación

2. Traducir los requisitos de negocio en requisitos técnicos



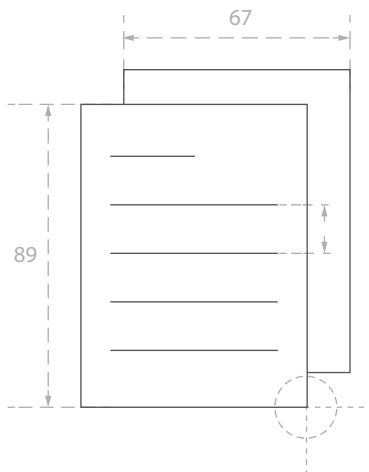
Una vez que haya identificado los problemas empresariales que desea que solucione su proyecto de MDM y el impacto cuantificable que su organización pretende conseguir, será el momento de alinear estos problemas con los retos relacionados con los datos, de modo que pueda desarrollar soluciones de MDM que le permitan alcanzar los resultados empresariales deseados.

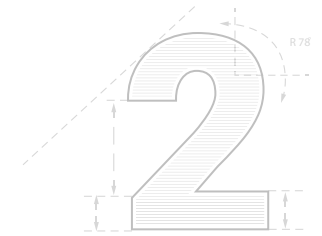
Definir los requisitos funcionales

Los requisitos funcionales describen lo que debería hacer el software; por ejemplo:

- MDM debería tratar automáticamente dos registros de clientes como duplicados si los nombres, las fechas de nacimiento, las direcciones y los números de teléfono coinciden con un nivel de confianza del 90 %.
- Los administradores de datos deberían poder actualizar varios registros a la vez para procesarlos rápidamente y de forma controlada.
- Los usuarios de negocio deberían poder capturar y visualizar la diferencia entre dos versiones de la misma jerarquía para aplicar la diligencia debida e investigar el objetivo de adquisición.

Haga una lista de los requisitos funcionales aquí:



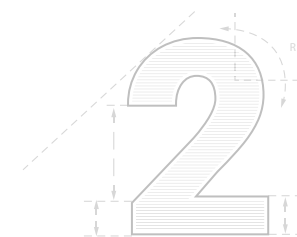


Definir los requisitos técnicos

Describa los requisitos técnicos aquí:

Los requisitos técnicos describen cómo satisfará el sistema los requisitos funcionales. Las consideraciones técnicas pueden incluir lo siguiente:

- Si se utiliza un modelo de datos simple o vinculado.
- Reglas de correspondencia y permanencia.
- Los administradores de datos deberían obtener una respuesta de las interfaces de usuario en menos de 5 segundos.
- El diseño de MDM debería ampliarse para soportar un aumento de la carga de trabajo.
- Se debería enviar una notificación en tiempo real a la aplicación de administración de relaciones con clientes (CRM) siempre que un cliente cambie sus preferencias de llamadas.



Definir el ámbito del proyecto

El plazo del proyecto dependerá del número de dominios, áreas temáticas y fuentes de datos.

La tabla siguiente le ofrece una idea del plazo probable de diferentes tipos de proyectos de distintas complejidades:

Dominios	Fuentes de datos	Registros	Interfaces/ cargas en batch	Flujo de trabajo	Servicios web	Tiempo
1	2-4	1-5M	2-4	Básico	Ninguno	Entre 1 y 2 meses
2	5-10	2-20M	8	Moderado	Básico	Entre 3 y 6 meses
4	10-15	50-100M	12	Avanzado	Servicios web	Entre 6 y 12 meses



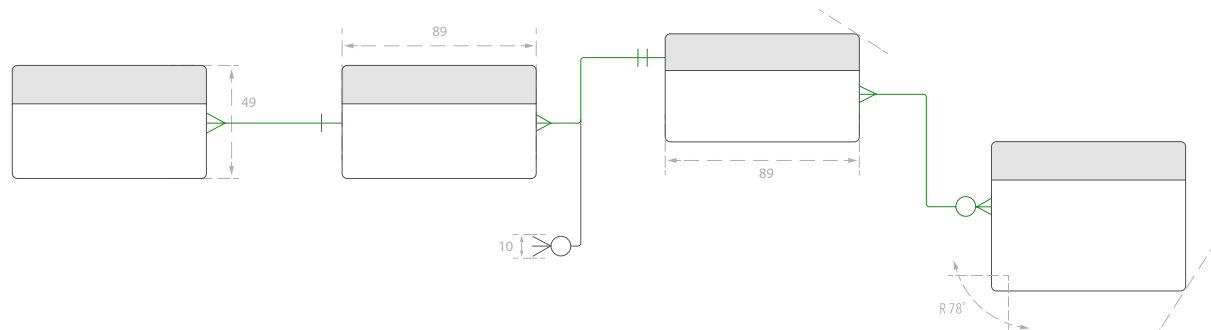
Diseñar su modelo de datos lógico inicial

El modelo de datos lógico representa su arquitectura de datos de una manera gráfica sin tener en cuenta la implementación física o el sistema de gestión de bases de datos utilizados para almacenar los datos. Proporciona toda la información sobre las distintas entidades y las relaciones entre estas presentes en una base de datos, de modo que pueda conocer los detalles de sus datos sin preocuparse por cómo se implementarán realmente.

Describa su modelo de datos aquí:

El modelo lógico incluye:

- Entidades
- Atributos de entidades
- Grupos de claves (primarias, externas)
- Relaciones
- Normalización





Desarrolle un plan de proyecto de alto nivel inicial. El plan de proyecto debería incluir los siguientes elementos:

1. Objetivo: ¿Cuál es el objetivo del proyecto?
¿Cuáles son las fases?

5. Recursos: Identifique los recursos necesarios para crear y entregar el producto final, incluidos los recursos humanos.

2. Ámbito: ¿Qué parámetros son necesarios dentro de cada fase para alcanzar el objetivo? ¿Cuántas fuentes de datos? ¿Cuántos dominios?
¿Número de registros?

6. Limitaciones y dependencias: ¿Qué factores impedirán su capacidad para completar el proyecto y cada fase? ¿Cómo se pueden mitigar esos factores?

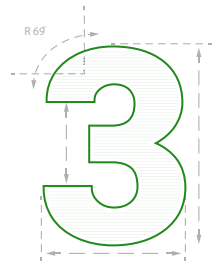
3. Proceso: ¿Cuál es su proceso para implementar el plan?
Definir: qué, quién, cómo, cuándo y dónde.

7. Plazos de entrega: Registre todos los plazos de entrega y determine si son fáciles o difíciles.

4. Entregas: Defina lo que se entregará en cada fase para satisfacer las expectativas de los usuarios.

8. Usuarios: Defina cuánto tiempo pueden necesitar los usuarios para revisar y aprobar cualquiera de las entregas.

3. Seleccionar las herramientas y los proveedores adecuados



Quiere que su proyecto de MDM ofrezca a su organización datos fiables, precisos y completos para impulsar sus iniciativas estratégicas y respaldar sus decisiones tácticas. Para alcanzar estos objetivos, su solución de MDM debe ser completa y estar diseñada con la flexibilidad necesaria para poder empezar con las necesidades empresariales y los retos relacionados con los datos más apremiantes, y luego crecer según se amplíen sus necesidades.

A continuación se indican las capacidades que debería buscar su organización en una solución de MDM inteligente:

- **Flujos de trabajo/BPM**
Busque una solución que ofrezca una variedad de capacidades de gestión de flujos de trabajo y procesos de negocio, como modelado de flujos de datos maestros.
- **Calidad de datos**
La solución debería permitirle crear y mantener su “registro dorado” mediante el perfilado, la limpieza, la correspondencia, la identificación y la reconciliación semántica de datos maestros de diferentes fuentes.
- **Rendimiento/escalabilidad/disponibilidad/seguridad**
Se deben dar por hecho un rendimiento, una alta escalabilidad y disponibilidad. La solución también debería garantizar la seguridad permitiendo que su organización establezca políticas de privacidad, además de configurar y gestionar reglas de visibilidad que ofrezcan diferentes visiones de las distintas funciones.
- **Gestión de jerarquías**
La solución de MDM debería modelar y almacenar varias jerarquías presentes en los dominios de datos dentro del ámbito para clasificar todas las instancias de datos maestros de varios requisitos de negocio y para funciones como la búsqueda y la elaboración de informes.
- **Administración de datos**
Una interfaz de usuario bien diseñada y una completa gama de capacidades deberían permitir al administrador de datos evaluar las políticas de datos, además de operar y gestionar MDM.
- **Varios ámbitos de uso**
La solución de MDM debería permitir un uso operacional y analítico de los datos maestros.
- **Varios dominios**
La solución de MDM debería satisfacer los requisitos de un programa de MDM que abarque más de un dominio de datos.
- **Integración interna dentro del conjunto de productos**
La solución de MDM debería permitirle integrar dominios de datos dentro del ámbito, aunque las instancias estén almacenadas juntas o por separado.



Compare el rendimiento de sus proveedores de MDM en cuanto a la funcionalidad. Utilice esta tabla para comparar las soluciones que está considerando:

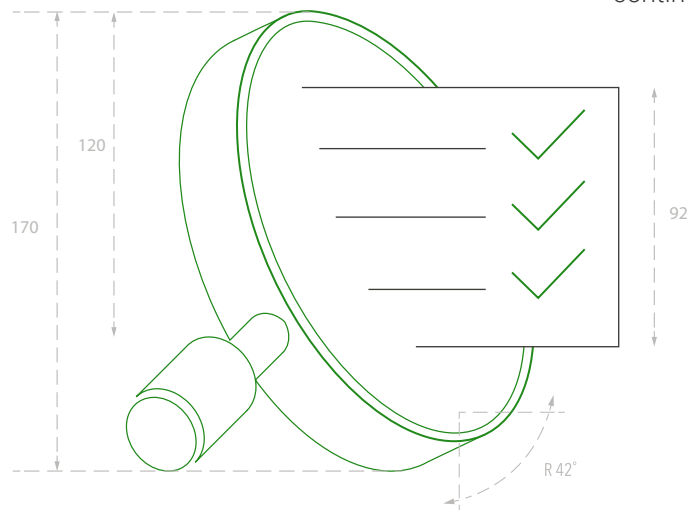
Funcionalidades	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3
Flujos de trabajo disponibles			
Funciones de calidad de datos			
Característica de rendimiento, escalabilidad, disponibilidad y seguridad			
Gestión de jerarquías			
Administración de datos			
Capacidad para respaldar casos de uso operacionales y analíticos			
Compatibilidad con varios dominios			
Conjunto de productos integrado			



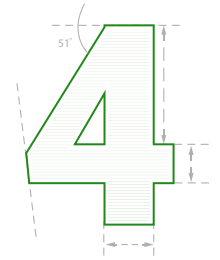
Evaluar a los proveedores

Además de las características de MDM, también es importante tener en cuenta las capacidades del proveedor de MDM. Estos son algunos aspectos que se deben tener en cuenta al evaluar a los proveedores de MDM:

- ¿Puede el proveedor proporcionar asistencia y servicio de nivel profesional en todas las zonas horarias y ubicaciones geográficas en todo momento?
- ¿Qué experiencia tiene el proveedor y cuáles son los servicios profesionales, la experiencia en la materia y la experiencia en el sector que ofrece?
- ¿Ofrece el proveedor la habilitación y formación in situ basadas en aprendizaje a distancia necesarias para la gestión y el mantenimiento continuos de los sistemas de MDM?
- ¿Dispone el proveedor de suficientes expertos técnicos en el mercado de todos los socios e integradores de sistemas?
- ¿Qué funcionalidad ofrece el proveedor desde el primer momento? ¿Qué funcionalidad no ofrece el proveedor? ¿Qué funcionalidad requiere personalizaciones (incluida la integración con herramientas y soluciones de terceros)?
- ¿Cuáles son las estadísticas de coste de propiedad total y retorno de la inversión basadas en las implementaciones de clientes actuales?
- ¿Cuál es el mapa estratégico de productos para los próximos 12-24 meses?
- ¿Qué puntos de prueba puede ofrecer el proveedor? ¿Alguna organización de investigación independiente ha valorado la solución de MDM?
- ¿Ofrece el proveedor alta disponibilidad y recuperación ante desastres desde el primer momento?



4. Ejecutar el proyecto



Ha llegado el momento de implementar su MDM. En la fase de ejecución del proyecto, desarrollará y completará las entregas. Las tareas incluyen:

Reunir al equipo de proyecto

Cada proyecto de MDM requiere la mezcla adecuada de conjuntos de competencias. Entre las funciones necesarias para cualquier proyecto de MDM se incluyen:

Equipo de gestión

- **Gestor de proyectos:** gestiona las actividades diarias del equipo de proyecto.
- **Gestor de entrega de la solución:** gestiona los recursos técnicos específicos de MDM, además de la relación con el proveedor de TI.

Expertos en la materia

- **Analista de requisitos:** entrevista a los futuros usuarios para conocer que debería hacer la solución de MDM para garantizar que se desarrolla la funcionalidad adecuada.

- **Analista de negocio:** ofrece un conocimiento profundo de los requisitos de negocio.

Equipo de arquitectura

- **Arquitecto/modelador de datos:** actúa como conducto entre el departamento de TI y el negocio para ayudar a diseñar los modelos de datos y los procesos que se implementarán utilizando la plataforma de MDM.
- **Arquitecto de proyecto y solución:** coordina el desarrollo de la arquitectura de MDM mediante la gestión del diseño del proyecto, el desarrollo de planes y la colaboración de expertos externos.

Configuración y desarrollo

- **Analista/desarrollador de calidad de datos:** examina los datos complejos y los convierte en información en la que basar las decisiones empresariales.

- **Especialista en integración de datos:** garantiza la precisión e integridad de los datos y supervisa la estrategia de aprovisionamiento y las prácticas recomendadas en relación con la integración de datos.
- **Especialista en SOA/integración en tiempo real:** planifica, coordina y supervisa las actividades relacionadas con la integración de los sistemas de información empresariales.
- **Analista/desarrollador de flujos de trabajo:** revisa todos los procesos de la organización para identificar ineficiencias y recomendar mejoras.
- **Diseñadores/desarrolladores de MDM:** desarrolla interfaces basadas en web que los usuarios de negocio pueden utilizar para crear y consumir datos de MDM con mayor eficacia.
- **Administrador de MDM:** diseña y administra el hub de MDM, que gestiona los datos maestros almacenados en la base de datos y los mantiene sincronizados con los sistemas transaccionales que utilizan los datos maestros.

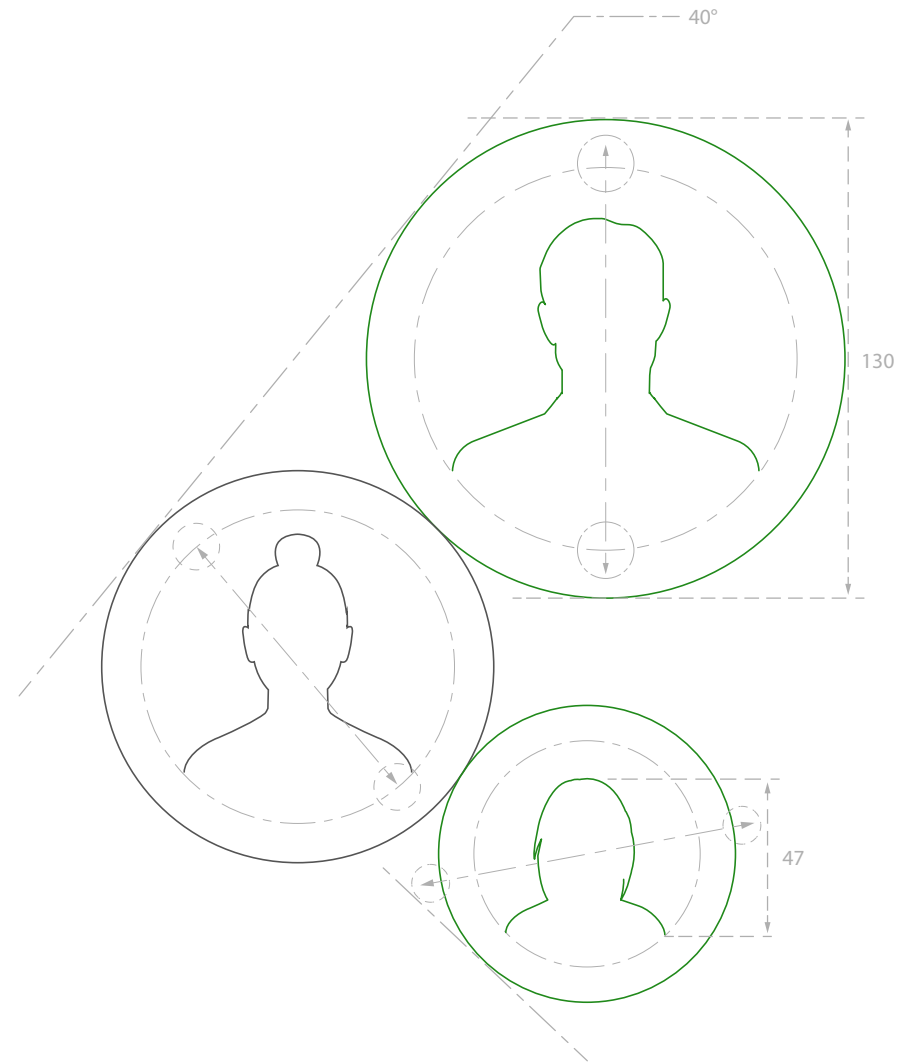


Pruebas

- **Equipo de pruebas:** crea planes y protocolos de pruebas que cumplen las normativas del sector y los estándares de la empresa. Busca puntos débiles en la solución de MDM que pueden generar un error de funcionamiento y sugiere mejoras o modificaciones a lo largo de las fases de prueba, análisis de calidad y pruebas de regresión.

Infraestructura y red

- **Equipo de infraestructura y red:** diseña, implementa y garantiza el funcionamiento óptimo de los sistemas de información para respaldar la infraestructura empresarial de la organización. Este equipo también ofrece capacidades de failover, alta disponibilidad y supervisión del rendimiento.





Evaluar el riesgo

Es fundamental conocer bien los riesgos relacionados para gestionar la confianza en los datos de MDM. A fin de evaluar los riesgos de los datos, responda a las siguientes preguntas:

¿Qué datos confidenciales se incluyen?

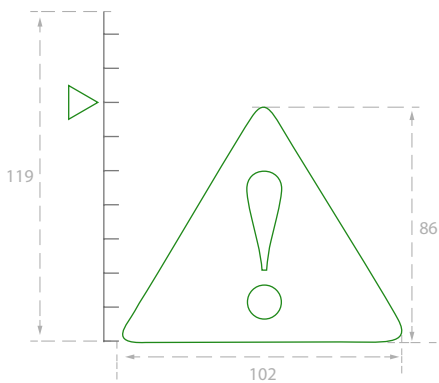
¿Ha asignado atributos de consentimiento?

¿Cómo se mueven los datos en su ecosistema?

¿Cómo se realiza la autenticación de usuarios?

¿Cómo podemos administrar los privilegios de usuario y los derechos sobre los datos?

¿Necesita enmascaramiento y cifrado?



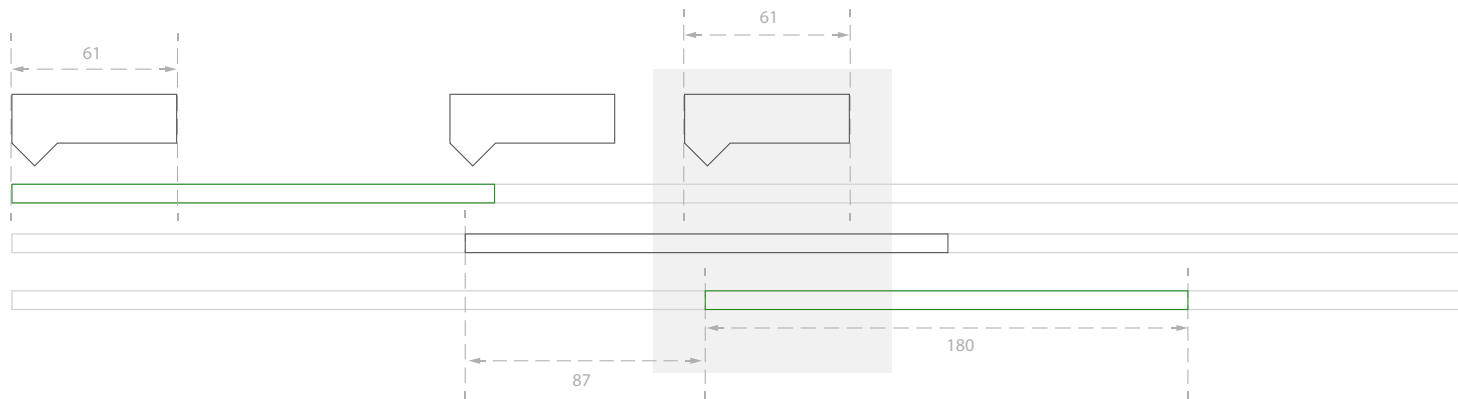


Desarrollar un plan de implementación por fases

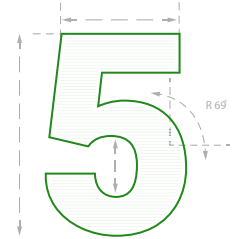
Empezar con un proyecto piloto limitado le permitirá demostrar el cambio y compartir los resultados rápidamente. Cuando los usuarios vean el valor, es más probable que adopten la solución de MDM. Por lo tanto, es importante crear un plan de gestión del proyecto con una implementación por fases que ofrezca valor a intervalos cortos.

Empiece asignando un gestor de proyectos que dirija y gestione la ejecución del proyecto. Este gestor de proyectos debería:

- Asignar tareas a las personas adecuadas
- Configurar sistemas de seguimiento de las entregas
- Garantizar que las tareas se ejecuten a tiempo y con la máxima calidad



5. Evaluar los resultados



El éxito de su proyecto de MDM depende del impacto en el negocio que pueda ofrecer. La maximización del impacto en el negocio de su implementación de MDM es un proceso continuo. Pero MDM es un viaje, no un destino, por lo que tendrá que revisar los resultados de forma continua.

Llevar un seguimiento de los resultados a lo largo del tiempo

- Cuando inicie el proyecto, cree una línea de base de las métricas que ha definido en el paso 1.
- Cuando lo ponga en marcha, supervise, mida y notifique de forma continua.
- Comparta los resultados con las personas que duden del programa de MDM, así como con las que lo apoyen para que puedan determinar por qué es importante el proyecto.

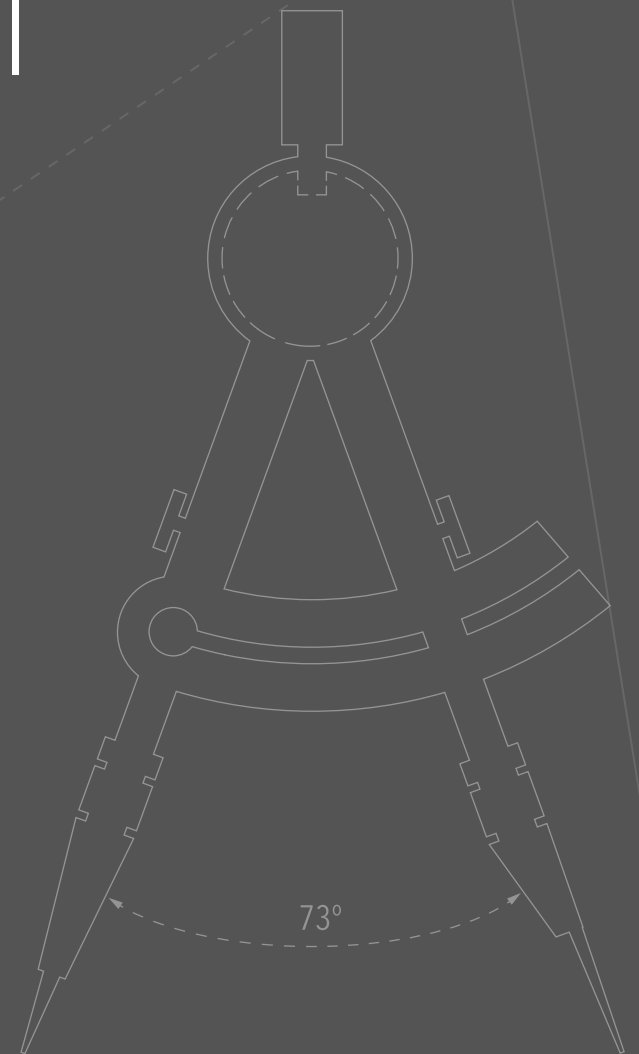
Haga una lista de los KPI que definió al principio del proyecto y los resultados obtenidos aquí:

KPI

Resultados

Conclusión

Uso de MDM como catalizador de la transformación digital

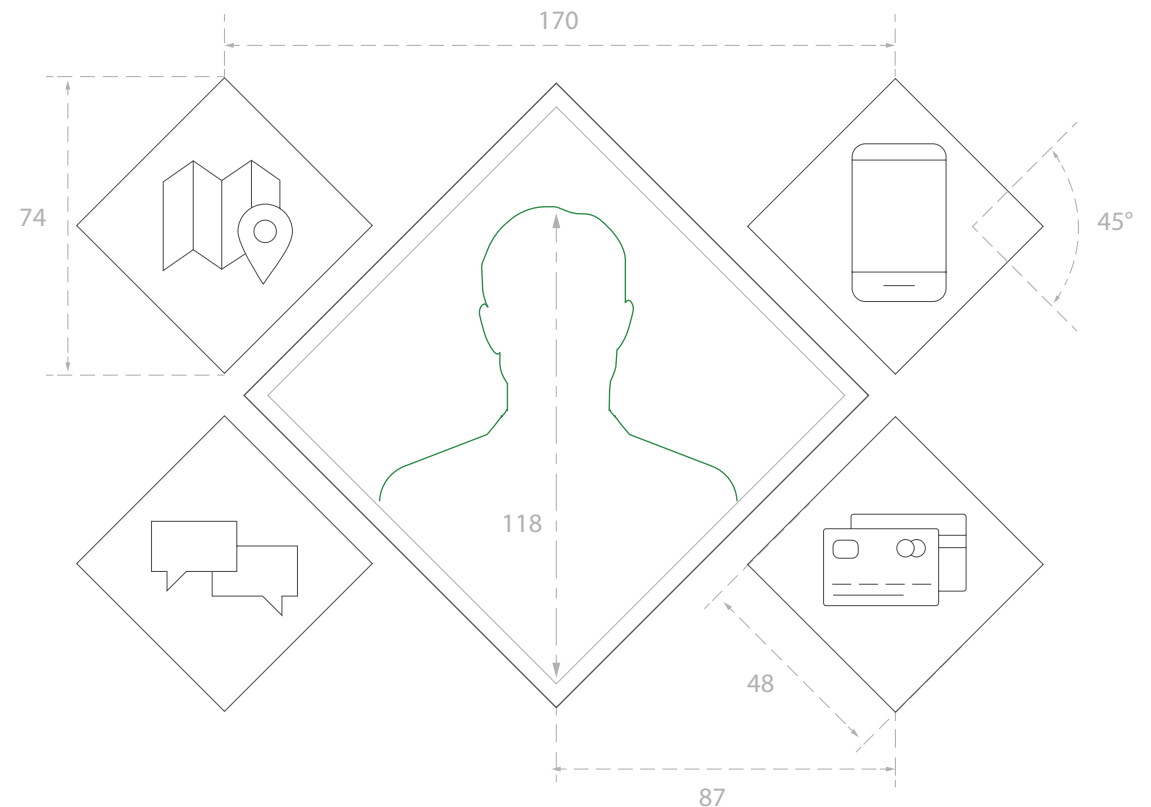


Uso de MDM como catalizador de la transformación digital

En la actualidad, las organizaciones buscan formas de transformar su negocio para mejorar sus operaciones, crear mejores productos y mejorar la experiencia que ofrecen a sus clientes. Los datos son la espina dorsal de estas iniciativas. Disponer de los datos adecuados permite a su negocio tomar las decisiones oportunas para impulsar la empresa hacia delante. Pero cuando los datos se almacenan en varios sistemas, acaba teniendo información duplicada y contradictoria que enturbia los problemas.

Las soluciones de MDM le permiten consolidar todos sus datos sobre los clientes, productos, proveedores, operaciones y mucho más en un único registro preciso que puede emplear para ofrecer la información correcta.

Seguir un proceso de implementación de MDM profesional (desarrollado basándose en miles de clientes de más de tres decenas de sectores) puede garantizar que su MDM satisfaga las necesidades de su negocio e impulsar unos resultados de éxito.



Fuentes de Informatica

Esta guía es una traducción al español de la versión original "[A 5-Step Blueprint for Master Data Management Success](#)" publicado por Informatica.



PowerData, es una compañía multinacional de origen español con destacada presencia regional, como especialistas en gestión de datos en la nube, está preparada para ayudar a las organizaciones a acelerar su camino hacia la transformación digital y brindar la previsión necesaria para que sean más ágiles y aprovechen nuevas oportunidades de crecimiento.

PowerData e Informatica se convirtieron en socios desde el año 2000, desde entonces se ha estrechado la relación con más de 100 organizaciones de diversos sectores, categorías y nichos, quienes han depositado su confianza en las soluciones de Informatica, y en el expertise y Know-how de PowerData.

Te invitamos a explorar los proyectos donde aportamos valor con la gestión de datos.

powerdata.es

