

BIG DATA: COMO GENERAR INFORMACIÓN CLAVE

Instructores:

Fernando Croceri

Licenciado en Economía de la UCA, Postgrado en Explotación de datos y descubrimiento del conocimiento de la UBA, Manager de Analytics & Dat Science en MercadoLibre dentro del equipo de Tecnología. En Mercado Libre lidera un equipo multidisciplinario de data scientists y desarrolladores que aplican machine learning aportando valor al producto de la compañía.

Objetivo:

El objetivo de este curso es introducir la temática conceptual de las diferentes metodologías que integran el amplio campo de Big Data, y brindar a las participantes herramientas para identificarlos, entender de que se tratan y cómo funcionan en sus aplicaciones prácticas.

Destinatarios:

Este curso está dirigido a todas aquellas personas que tengan interés en orientarse sobre la temática. No requiere conocimientos avanzados.

Temario:

1. ¿Qué es Big Data?

- Introducción
- Evolución histórica de almacenamiento y proceso de la información
- Definición de Big Data
- Ejemplos de uso en Big Data
- Del Big Data al small data
- Presentación de la plataforma Big Data para prácticas
- Planteamiento de objetivos de proyecto fin de curso

2. Cómo detectar, plantear y abordar oportunidades de negocio con Big Data

- Big Data en diferentes áreas de negocio: marketing, conocimiento del cliente, riesgo, fraude, customer experience
- Tipos de datos y disponibilidad
- Fortalezas y debilidades de los nuevos tipos de datos generados online, móviles y redes sociales
- Implementar una arquitectura de datos para ayudar en la toma de decisiones
- Conjuguar datos de comportamiento con datos referidos al cliente (internos y externos)
- Privacidad de datos. Aspectos legales

3. Almacenamiento y procesamiento de la información en Big Data

- Virtualización y cloud computing
- Volumen. Almacenamiento
- Variedad. Tipos de datos a almacenar
- Velocidad: procesamiento paralelo. Hadoop
- Map reduce
- Hive. SPARK
- Motores de búsqueda. ElasticSearch

4. Valor de negocio.

- Extraer información de los datos estructurados y no estructurados
- Sistemas de anonimización
- Transformación de datos en conocimiento
- Valor del cliente vs comportamiento del cliente

Lugar:

- Uruguay 469 12 A, CABA

Cantidad de reuniones:

- Se realizará en 3 jornadas de 3 horas.

Material a entregar:

- Certificado de asistencia, carpeta del curso, material del curso, bolígrafo.

Formas de pago:

- Efectivo
- Deposito o transferencia en cuenta GEO
- Tarjeta presencial
- Tarjeta venta telefónica
- Mercado Pago