



Big Data para sector hotelero



249€

+ 21% IVA

100%
BONIFICABLE POR
LA FUNDAE

La importancia del Big Data en el sector hotelero es innegable. Nos permite anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes, personalizar su experiencia, optimizar nuestra inversión en marketing y mejorar nuestras previsiones.

En este curso aprenderás qué son los Big Data y cómo aprovechar al máximo el poder de la información y de los datos.

TUTOR

Enrico Galluccio

Trabaja actualmente en Glovo como Manager de Data Science, anteriormente en el sector turístico, Oyo Rooms entre otros. Fuertes habilidades analíticas y de razonamiento cuantitativo. Enrico tiene amplia experiencia técnica en estadística, programación y visualización de datos. Experiencia laboral en consultoría, entornos académicos y analítica en la resolución de problemas de principio a fin.



Le define su actitud positiva y dinámica y sus excelentes habilidades de comunicación.

DURACIÓN:

34 horas

MODALIDAD:

6 horas síncronas con el tutor + 28 horas online

ACCESO AL CAMPUS:

24 horas

PRÓXIMO INICIO:

3 de marzo 2021

4 sesiones, los miércoles de 16 a 17.30 horas.

Todas las clases son grabadas.

FORMA DE PAGO:

transferencia bancaria o con tarjeta de crédito.

Contenido:

Sesión 1

Intro Big Data:

- ¿Qué son los Big Data?
- Historia de Big Data
- Internet of things e industria 4.0
- Tipología y fuente de datos
- Cómo extraer valor de Big Data
- Data science, Deep Learning, Machine Learning y AI: ¿de qué estamos hablando?
- Ejemplo de aplicaciones de Big Data en el mundo Tech
- BONUS: Cómo (no) mentir con los datos

Sesión 2

Big Data en el mundo hotelero:

- ¿Cuáles son los datos?
- ¿Cómo se pueden sacar?
- ¿Cómo se pueden utilizar?
- ¿Cuáles son los principales problemas? Ejemplos:
- Entender la digital journey de un usuario
- Mejorar las sales leads
- Upselling/cross selling de productos
- Mejorar la conversión
- Mejorar la experiencia de usuario
- Aplicación: primer paso para una estrategia de datos

Sesión 3

AI, Machine Learning aplicado los Hoteles

- Clasificaciones: churn
- Regresiones: forecasting
- Clustering: segmentaciones de clientes
- Sistema de Recomendaciones: upselling
- NLP: chatbots y reviews
- Aplicación: solucionar problemas con machine learning

Sesión 4

Big Data y revenue management

- Ejemplo de evolución de RM en las aerolíneas
- Revenue management clásico
- Revenue management data-driven
- Algoritmos avanzados de revenue management
- Man vs machines: ¿Cómo pueden convivir algoritmos y revenue managers?
- Aplicación: ventajas de ser data-driven

