Estrategia para Cultivar Relaciones con FinanciadoresComunicación Transparente:Establece canales de comunicación claros y regulares (reuniones, correos electrónicos).Proporciona actualizaciones sobre el progreso del proyecto y resultados financieros.Construcción de Confianza:Cumple con los compromisos adquiridos y muestra responsabilidad en la gestión de fondos.Comparte historias de éxito y testimonios que respalden tu gestión.Entender Necesidades:Realiza reuniones para comprender las expectativas y objetivos de los financiadores.Adapta tus informes y presentaciones a sus intereses y prioridades.Colaboración Activa:Involucra a los financiadores en el proceso de toma de decisiones cuando sea apropiado.Propón oportunidades de co-creación y sinergias.Gestión Financiera Sólida:Mantén una contabilidad clara y accesible.Ofrece informes financieros regulares que demuestren el uso eficiente de los fondos.Integración y Análisis de Datos con IAObjetivo:Complementar la plataforma con una herramienta de IA en GCP para predecir tendencias o comportamientos anómalos.Requisitos:Selección de Servicios en GCP:BigQuery: Para almacenamiento y análisis de grandes volúmenes de datos.AI Platform: Para entrenar y desplegar modelos de IA.Cloud Functions: Para ejecutar funciones de backend que respondan a eventos.Modelos de IA:Identificar patrones en los datos históricos mediante técnicas de machine learning.Implementar modelos de clasificación o regresión según las necesidades.Visualización de Resultados:Utilizar herramientas como Data Studio para presentar los hallazgos de manera efectiva.Crear dashboards interactivos que permitan a los financiadores visualizar las predicciones.Pruebas y Validación:Realizar pruebas A/B para evaluar la precisión de los modelos.Recoger retroalimentación de los usuarios sobre la utilidad de las predicciones.