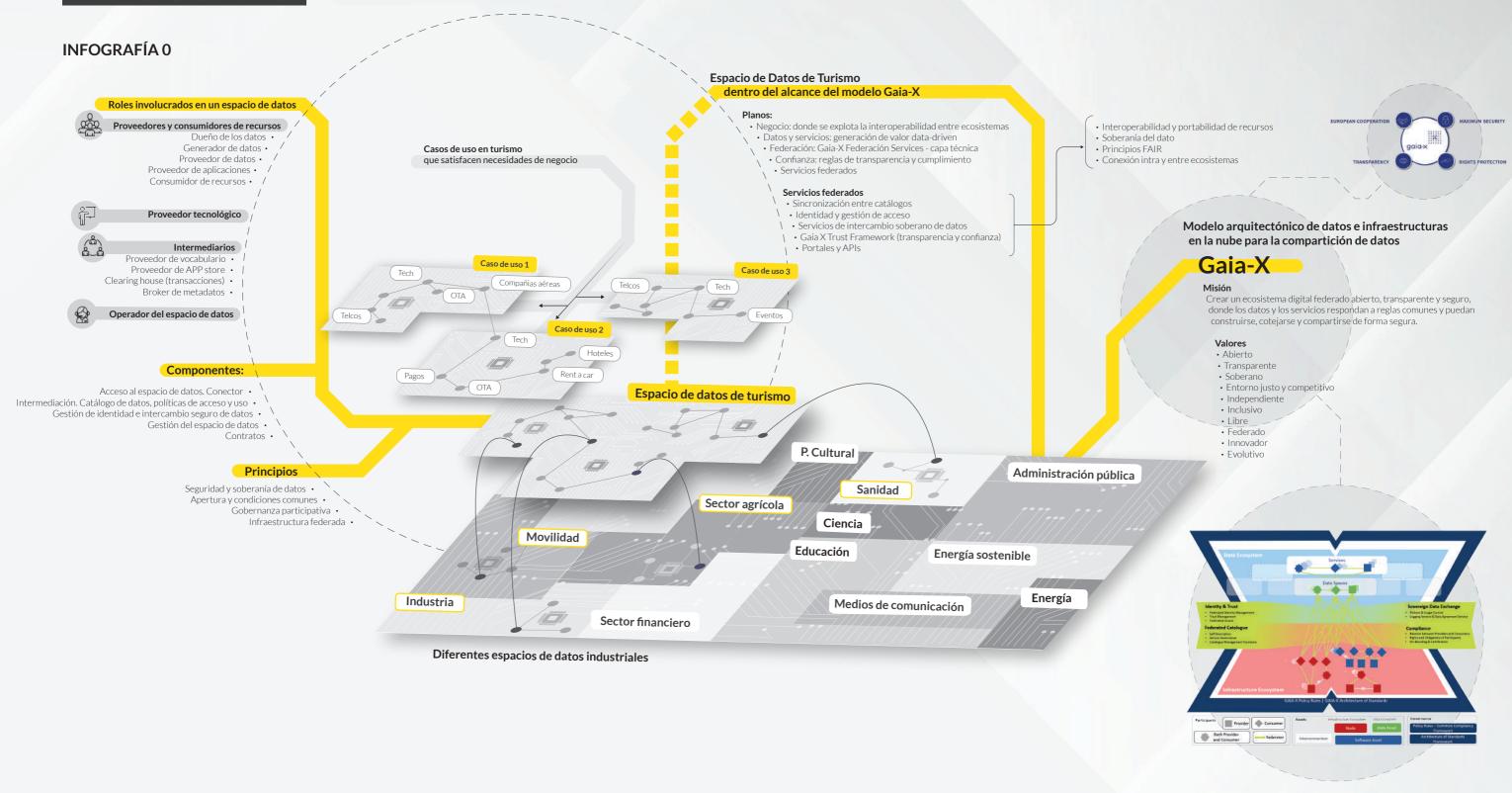
Workshop de casos de uso del espacio de datos del turismo español

ESPACIO DE DATOS DE TURISMO

MODELO Gaia-X







FICHA DEL CASO DE USO PARA LA COMPARTICIÓN DE DATOS

INFOGRAFÍA 1



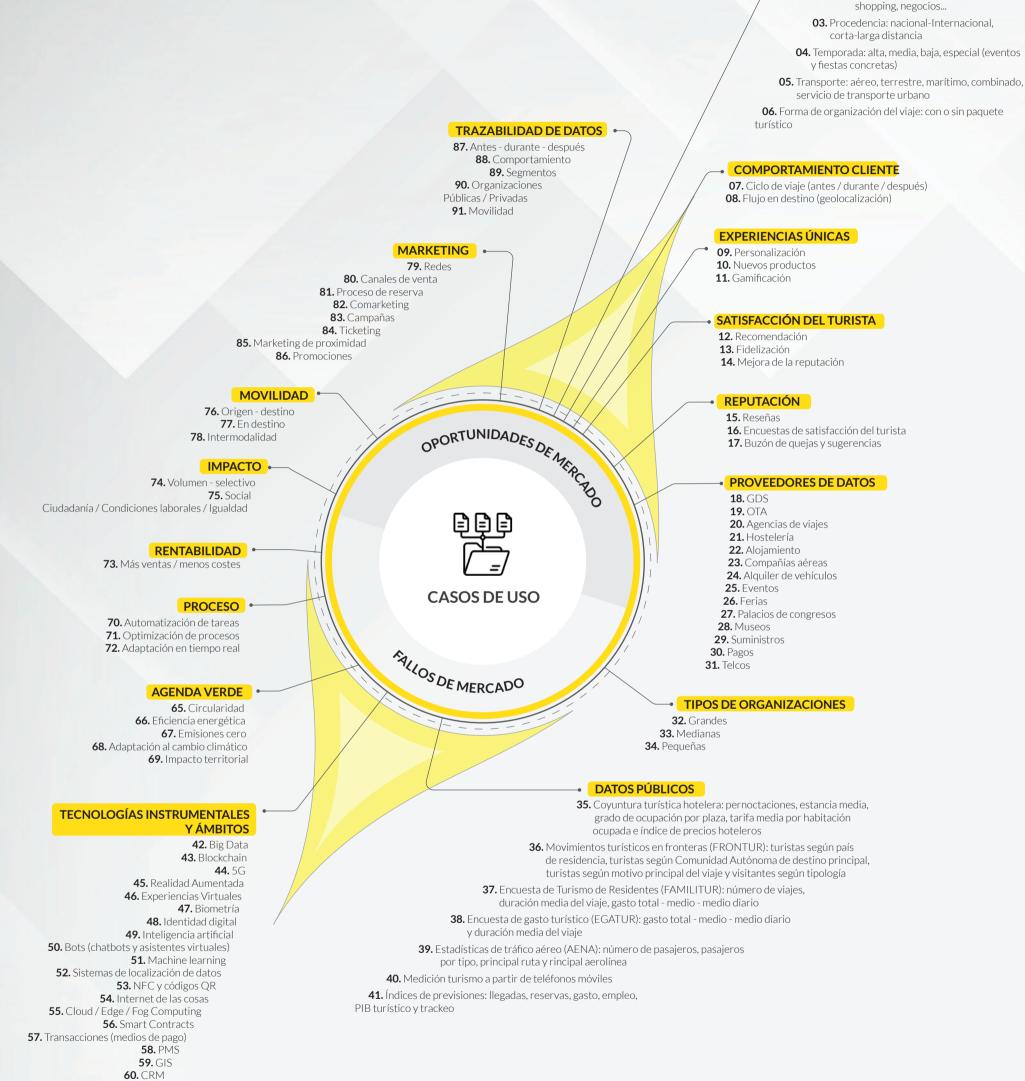




Workshop de casos de uso del espacio de datos del turismo español

IDENTIFICACIÓN Y PROPUESTA DE CASOS DE USO EN TURISMO

INFOGRAFÍA 2





61. ERP

62. Cloud / multi-cloud **63.** Ciberseguridad **64.** Fraude



PERFIL DEL VIAJERO

01. Tipología: individual, familia, parejas, grupos de amigos, societies, negocios, MICE...

02. Motivo principal del viaje: vacacional, cultural, urbano, naturaleza, deportivo,

Workshop de casos de uso del espacio de datos del turismo español

ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO DE COMPARTICIÓN **DE DATOS**

INFOGRAFÍA 3

LA GRAN OPORTUNIDAD DE COMPARTICIÓN DE DATOS B2B

- · Contexto y tendencias
- · Uso y creación de valor
- · Como se van a beneficiar las empresas
- · ¿Por qué las empresas adoptan la compartición de datos?
- · Oportunidad europea para liderar y crear un mercado único de datos

01 **WRAP UP** 09 **LECCIONES APRENDIDAS HASTA HOY UN MERCADO BASADO EN LA CONFIANZA** · Catena X. Automoción · Agdatahub. Agricutura Certidumbre legal y marco regulatorios 80 02 • EuProGigant. Manufactura / Industria 4.0 (Privacy/Security by design) Oportunidades comerciales · Mobility Data Space. Movilidad · Educación · Smart Connected Supplier Network. CONKILD Supply Chain de la Electrónica · Eona-X. Movilidad y Transporte Multimodal · Structura-X. Servicios Cloud **RETOS A LOS QUE** LA GRAN OPORTUNIDAD DE **NOS ENFRENTAMOS** 03 COMPARTICIÓN DE DATOS B2B 07 · Legales y regulatorios (soberanía del dato, · Creación mercado único datos europeo free Flow of data...etc) · Interoperabilidad industrial · Despliegue de espacios de datos europeo · Estándares · Estandarización industry-driven Escala · Importancia de infraestructura Cloud/Edge SEGURIDAD · Velocidad 06 **EL ROL DE LA INDUSTRIA** 04 **CREACIÓN DE CONSORCIOS** · Liderar via oportunidades comerciales **SÓLIDOS (OPCIONAL)** · Transparencia - resiliencia - sostenibilidad · Integrar en core negocio · Motivaciones de la industria \cdot Explorar (problem statement – business value – solution) Definir (experiencias pasadas - retos -insights) · Todos los agentes tienen un rol y responsabilidad · Concretar (centrar tiro, oportunidades y financiación) 05

CUATRO PILARES PARA LA CREACION DE UN ECOSISTEMA SEGURO, INNOVADOR Y EXITOSO

- · Arquitectura de referencia basada en estándares
 - Estándares y gobernanza común
 - · Marketplaces B2B de datos
 - · Tecnologías disruptivas



