

Como digitalizar tu negocio o empresa y beneficiarte con ello

Cada decisión que tomamos en nuestros negocios o empresas independientemente el tamaño de estos, es importante que sea la mejor de las decisiones por que de ello depende el impacto que tendremos no solamente al interior de nuestras organizaciones si no el impacto se vera reflejado con nuestros clientes, con nuestras competencia, con nuestros colaboradores y el entorno.

La tendencia que es inminente es la modernización a través de la digitalización y la innovación, para que no nos pase lo que nos han mostrado grandes empresas que no se han anticipado a la modernidad y a la integración de los crecimientos exponenciales por ello ya han desaparecido del mercado y han ocupado sus posiciones nuevas empresas con nuevas tecnologías.

El poder de la información, el no tener adecuadamente digitalizada una empresa nos puede traer severas consecuencias, como:

- No hallar la información del negocio
- No tomar buenas decisiones del negocio por falta de información analizada
- Gastar en almacenamiento por duplicidad
- Peligro del mal uso de la información por no regular su uso
- No tener una planeación de vanguardia
- No sacar provecho de la información del negocio para análisis de inteligencia de negocios

Los beneficios de la digitalización son muchos aparte de la información si no también puede beneficiar procesos, vivencias con el cliente, aumento de ventas, mejores inventarios, refuerzo a la competitividad, llegar a nuevos mercados, algunos de los ejemplos que la digitalización nos puede mostrar las oportunidades son:

- Agilizar y automatizar procedimientos en nuestra industria, comercio o negocio. Para evitar fallas humanas, retrabajos y hacer mas ágiles así como productivos estos procesos
- Vender de diferente manera, esto se puede lograr a través de comercio electrónico, ventas por medio de aplicaciones, promocionales en paginas altamente posicionadas, el video como promoción, siendo líder de opinión en paginas de consulta, contenido de alto impacto, folders con videos, el uso de drones en el negocio, la inteligencia artificial, educando con realidad virtual, el uso de bitcoins, vender con pagos en linea, redes sociales, etc.
- Modelos de negocio nuevos e innovadores que se integran innovación, tecnología y la experiencia que vivirá el cliente
- Inteligencia de negocios, como tener la información de todo el proceso de venta así mismo de analizar los patrones de los clientes para crear fidelidad y llegar a mas clientes
- Alianzas con desarrolladores de tecnología para poder detectar en un grupo multidisciplinario soluciones y estrategias innovadores, recuerda no esas solo.
- Capacitación de vanguardia, tener certificaciones, cursos, diplomados o capacitación que estén en linea que te actualicen de que esta pasando en el mercado, que hace tu competencia, métodos nuevos de desarrollo y gestión ágil de proyectos, tecnología aplicada

a tu sector, nuevas normas y acreditaciones, nuevas y frescas filosofías empresariales, etc. Esta capacitación debe de ir primeramente del dueño e ir bajando a toda la estructura de la organización

Mucho de lo comentado anterior puede ser que se te haga familiar o su defecto puede ser que algunos de los términos o todos jamás los hayas escuchado, la frase que yo he hecho esto durante 30 años y lo seguiré haciendo ya no aplica en estas épocas ya que pensamientos así llevaron a la bancarrota y la desaparición a Kodak, Blockbuster, entre otros y le dio entrada a empresas como Google, Amazon, Facebook, Netflix, etc. Ya que en la actualidad ni el tiempo, ni la reputación, ni las ventas, ni la localización garantizan que mañana sigan nuestros negocios de pie.

Es importante recordar que en estos tiempos...

- Los clientes están a un click de cambiarnos por otro proveedor
- Los clientes están comprando las 24 horas del día a través de plataformas en línea o redes sociales
- Empresas de 5 personas le quitan mercado a empresas de 100 empleados
- Los proyectos ahora se desarrollan más ágiles
- La digitalización no es una moda es un requerimiento
- Puedes acceder a más clientes de manera más accesible que antes
- El crecimiento exponencial es más rentable que el crecimiento lineal
- Lo que vive el cliente es lo que le da más peso y decide sobre ello
- La colaboración digitalizada es más rentable

Para lograr todo ello tienes que tener alianzas con soluciones electrónicas, de telecomunicaciones y de informática. No importa tu tamaño da el paso para ganar más clientes, mayor campo de acción y ver mayores resultados en tu organización

Hugo Montoya

Consejero de Nafin en Durango