



¿Qué es la transformación DIGITAL?

Alejandro Huerta

Todos los días escuchamos sobre la revolución tecnológica que ha generado internet y el llamado proceso de transformación digital, pero... ¿en qué consiste dicha transformación digital?

La Transformación DIGITAL

Todos los días escuchamos sobre la revolución tecnológica que ha generado internet y el llamado proceso de transformación digital implícito que está impactando la economía y por consiguiente a los negocios.

Seguramente muchas veces se ha preguntado:

- ¿En qué consiste tal transformación?
- ¿Por qué es importante?
- ¿Qué hacer de frente a ésta?

El propósito de esta entrega es puntualizar sobre los aspectos clave que las empresas deben contemplar al momento de valorar y tomar decisiones previas a incursionar de forma plena en el mundo digital. Pretendemos con esto incentivar la discusión y análisis interno que cada compañía, y sobre manera sus liderazgos formales, deberán colocar en la mesa de discusiones estratégicas. Son preguntas que pudieran parecer sencillas y sin embargo encierran planteamientos clave para un ejercicio de autodiagnóstico inicial.

Cinco Preguntas

que debería responder, si desea transformar su negocio en...

DIGITAL

Lo primero que se debe tener claro es que el consumidor actual ha evolucionado gracias a la tecnología de la información transitando de un ente pasivo y receptor de mensajes publicitarios hacia un actor dinámico, inquisitivo, informado que aprovecha el poder que le ha dado internet para interactuar entre sí, evaluar a las empresas y exigir un diálogo con éstas, con una demanda clara, atención personalizada y rápida como condiciones para otorgarle su confianza



El 
consumidor
actual
ha
evolucionado

Surge entonces la primer pregunta básica...

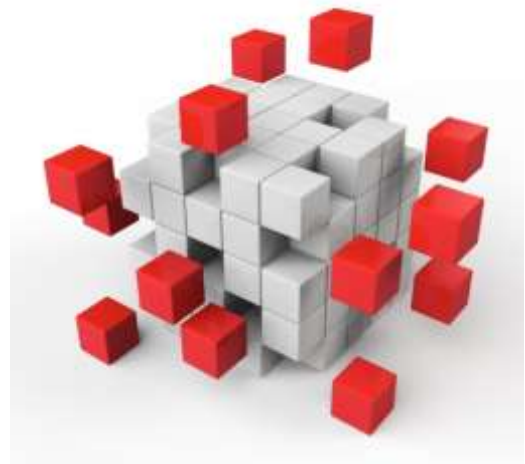
¿Está preparado mi negocio para responder a esta realidad?

Transformación Digital NO ES digitalización electrónica

Es muy frecuente que las empresas interpreten la transformación digital como una condición relacionada directamente con la adquisición y uso de tecnología, lo que se traduce en digitalización electrónica concepto estrictamente dirigido al registro y uso de la información en formato digital

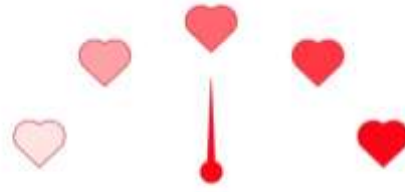
La interpretación correcta de la mencionada transformación asume a la tecnología digital únicamente como el medio detonador del proceso cuyo reto real consiste en replantear y en muchas ocasiones **reinventar el modelo de negocio** incluyendo objetivos, productos, operaciones, marketing y cultura organizacional...

¡nada más y nada menos!.



¿Tiene planeado
modificar su estrategia
comercial y de
marketing al mercado
digital actual?

Comportamiento del consumidor



El comprador digital es cada vez menos leal a las marcas, su interés en una compañía es resultado de una relación donde sus requerimientos personales y expectativa se concentran en la velocidad de respuesta a sus necesidades, la comunicación es abierta y bidireccional de tal suerte que en la decisión de compra están implícitos servicios y valores agregados, no sólo productos.

El comprador digital es cada vez menos leal a las marcas ∞∞

¿La propuesta de valor de su marca y su oferta están diseñadas para “empujar” masivamente la venta o para atraer al mercado con soluciones flexibles y personalizadas?

Hay una condición indispensable que todo negocio debe asumir como propia en su reflexión interna para enfrentar los cambios acelerados que se experimentan en el mercado digital; hacer propia la innovación y traducirla en una **nueva forma de enfocar su estrategia** comercial para atraer clientes, comprendiendo que las reglas han cambiado y se debe redefinir la relación con los consumidores potenciales.

Innovar implica pensar diferente y no asumir que los éxitos presentes se traducirán en permanencia futura, escuchar y analizar al consumidor hoy más que nunca antes se convierte en referencia obligada.



¿Qué tengo planeado hacer diferente en mi negocio, teniendo en mente la tecnología de internet, que nunca haya hecho?

... con el único propósito de acercarme, con conocimiento claro, y satisfacer a mis clientes.

La Transformación Digital

es un proceso que debes visualizar y planificar con miras en un horizonte de mediano plazo, iniciar hoy con los primeros pasos con una ruta bien definida para obtener plenos resultados en un futuro claramente en el tiempo, es sensato.

Ubicar con claridad la condición actual del negocio y **las metas a conseguir**, identificando el punto de partida para evolucionar digitalmente por etapas, identificar el grado de preparación organizacional y el tiempo de educación necesaria para el cambio, harán firmes los pasos que se decida dar.



¿Mi empresa está dispuesta a conocer y probar estrategias comerciales no tradicionales y tener considerado durante el aprendizaje un margen de falla mínimo?

Las respuestas son únicas y propias de cada negocio y los tomadores de decisiones, en función de su experiencia particular y cercanía con la tecnología.

No hay buenas o malas respuestas, sencillamente hay un contexto que hoy ha cambiado, entenderlo y actuar en consecuencia será definitivamente un paso firme para no quedar fuera de las claras tendencias de un mercado actual altamente demandante y ...

que se mueve ya en el ciberespacio.

¡Síguenos para conocer nuestras propias respuestas y recomendaciones!

TEDA
ESTRATEGIAS DIGITALES

55.4774.0552 / 55.5413.7715

Blv. López Mateos 2009, Piso 9
Col. Los Alpes, CP. 01060
Ciudad de México



www.teda.com.mx

TEDA
ESTRATEGIAS DIGITALES