



Digitalízate o desaparece

Adolfo Ramírez
Febrero 2023

Digitalízate o desaparece

- La necesidad de entender la nueva realidad
- Modelos de negocio digital
- El valor de los datos
- El imperativo de la transformación y la digitalización de las pymes

Digitalízate o desaparece

- La necesidad de entender la nueva realidad
- Modelos de negocio digital
- El valor de los datos
- El imperativo de la transformación y la digitalización de las pymes

Estamos viviendo una nueva realidad



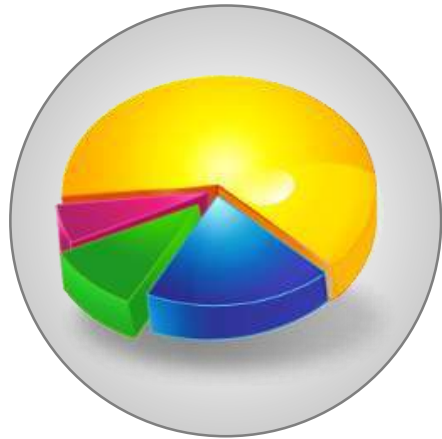
... y sin tiempo para adaptarnos vamos a vivir otra “nueva”



La disrupción digital lo está cambiando todo



Los modelos de
negocio y
estrategia de las
empresas



Todos los
sectores e
industrias



Relaciones y
hábitos sociales

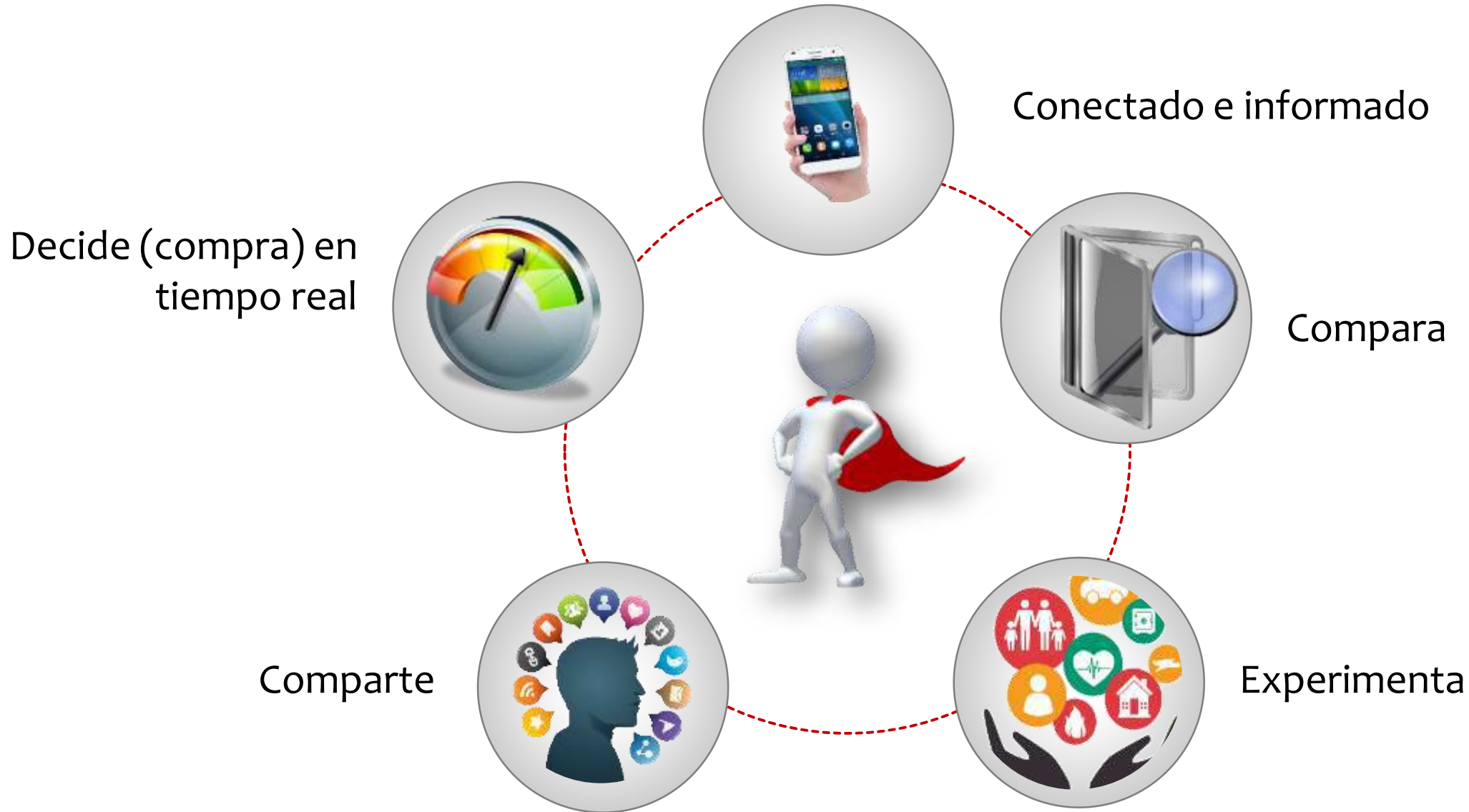


Las formas de
trabajar

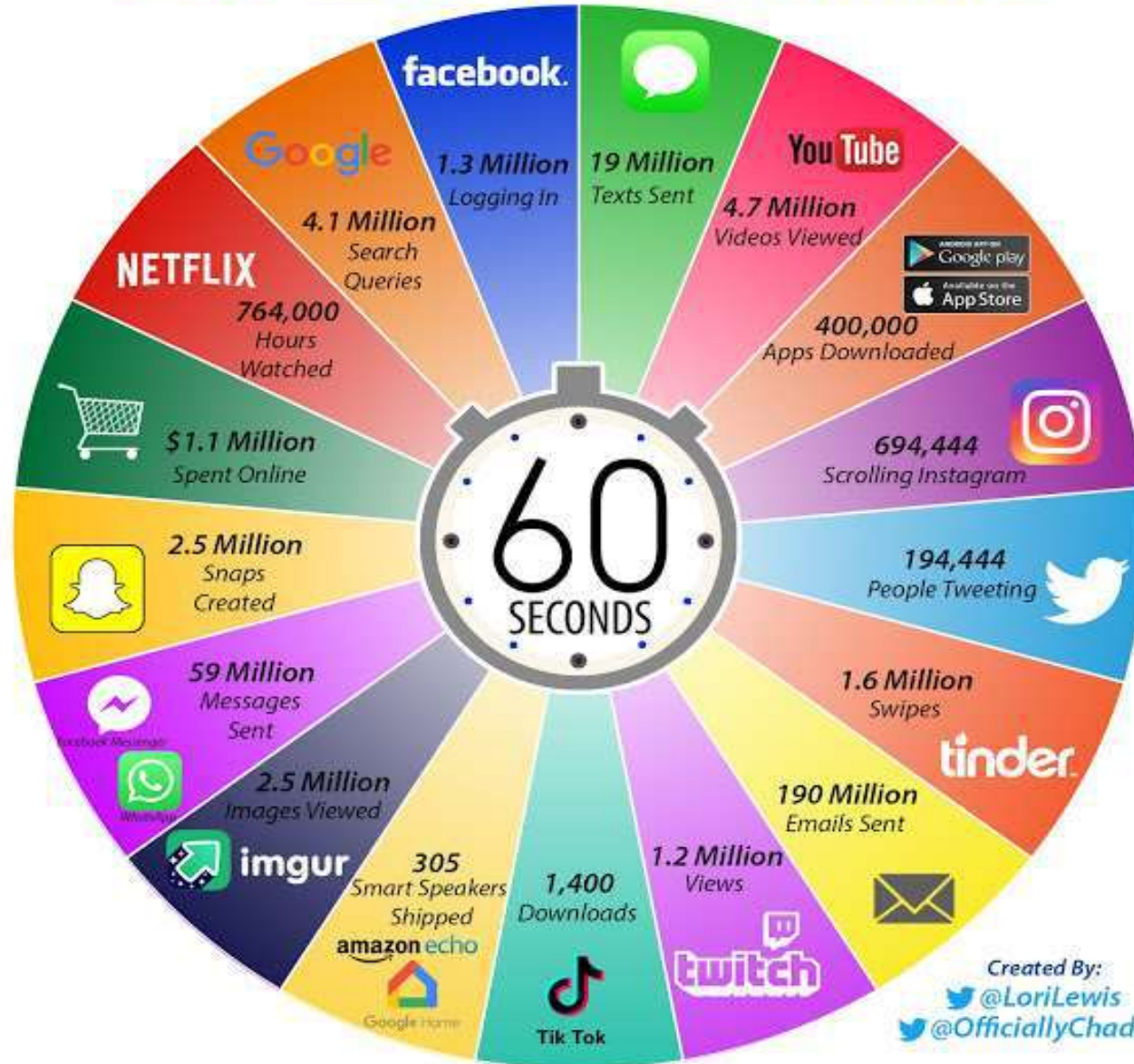


Comportamiento
de los
consumidores

Los clientes han adquirido superpoderes

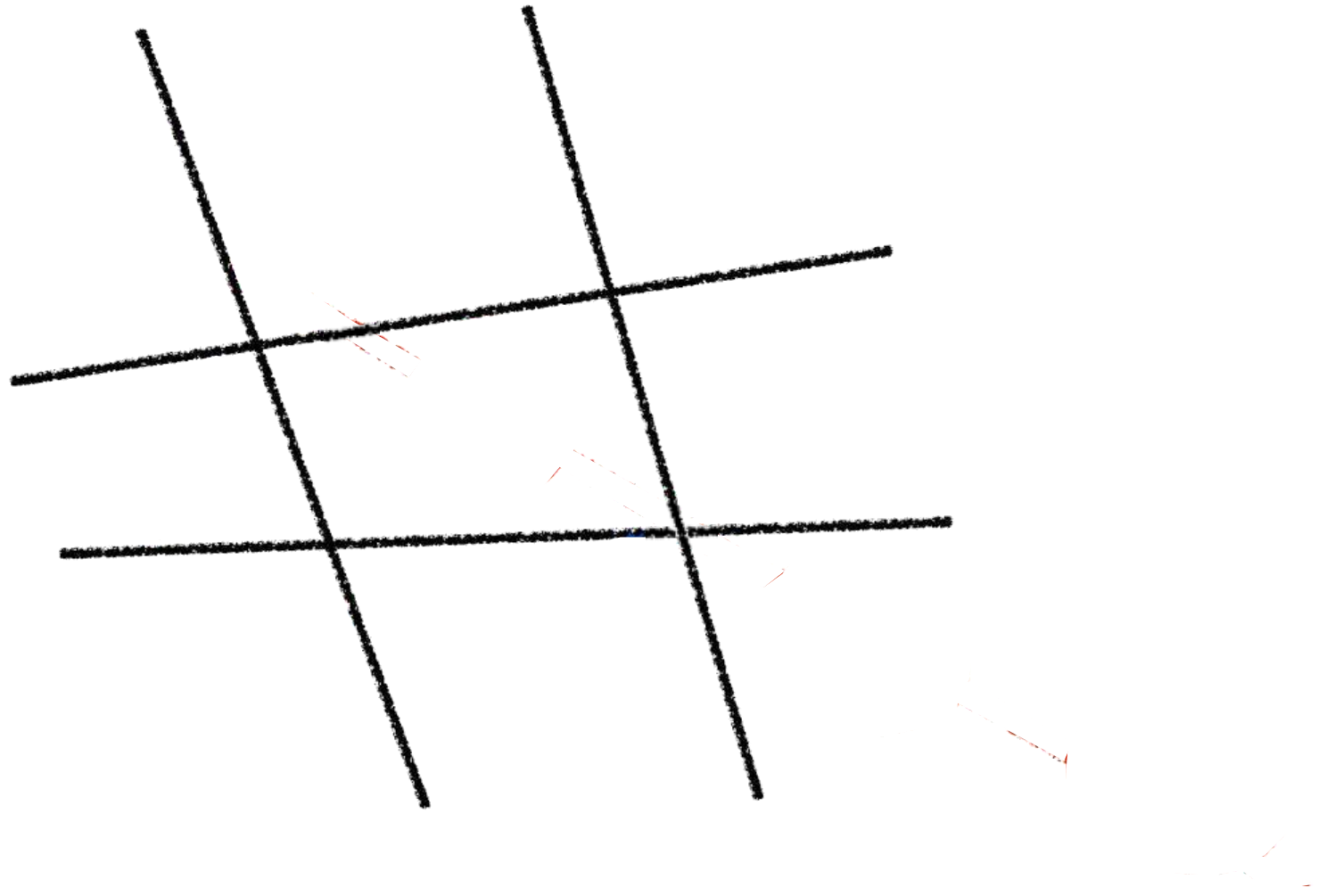


This Is What Happens In An Internet Minute



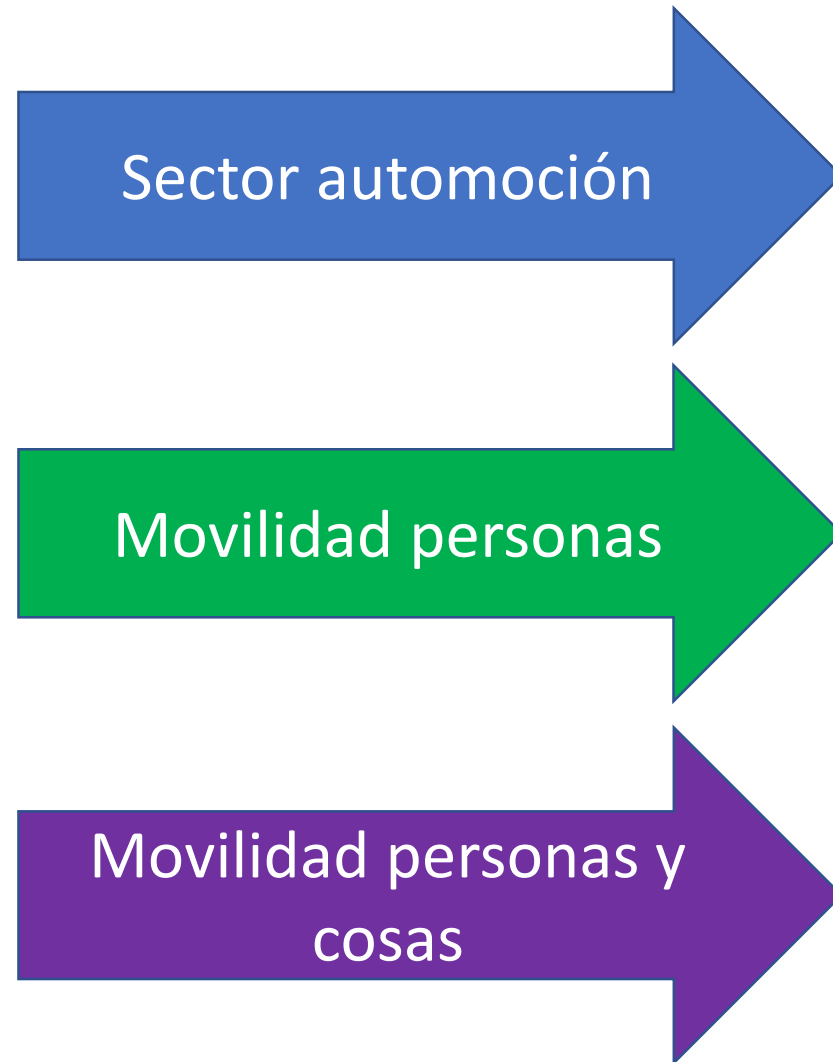
Created By:
@LoriLewis
@OfficiallyChadd

Las reglas del juego cambian



“El mapa no es el territorio” Alfred Korzybsky

El mapa no es el territorio



Tamaño del mercado

2 Trillones \$

7 Trillones \$

12 Trillones \$

Digitalízate o desaparece

- La necesidad de entender la nueva realidad
- **Modelos de negocio digital**
- El valor de los datos
- El imperativo de la transformación y la digitalización de las pymes

Impacto digital: tres tipos de valor que percibe el cliente



- Coste cero o gratuito/
Precio muy bajo
- Compra colectiva
- Transparencia de precios
- Subasta invertida
- Pago por consumo

Ejemplos de valor en el coste



- Cursos online gratuitos ofrecidos por las mejores universidades del mundo



- Plataforma de cupones de descuento. Cuantas más personas se suman a una oferta, más se reduce el precio.



- Sitio web que te permite buscar el precio más bajo disponible para: hoteles, vuelos, alquiler de automóviles y paquetes de vacaciones.

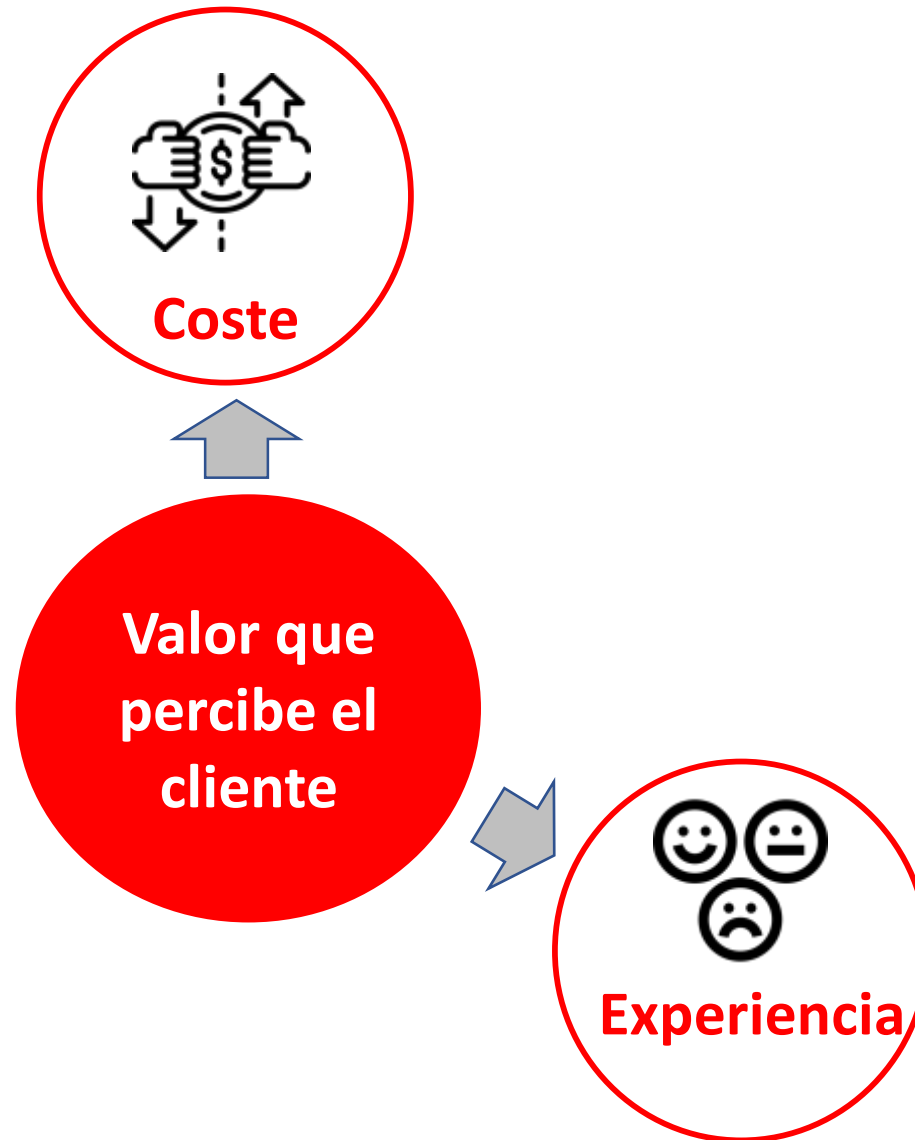


- Aplicación de mensajería instantánea. Mas de 2.000 millones de usuarios



- Metromile es una empresa de seguros de automóviles con sede en San Francisco que ofrece un seguro de pago por milla.

Impacto digital: tres tipos de valor que percibe el cliente



- Autonomía del cliente
- Personalización
- Gratificación inmediata
- Fricción reducida
- Automatización
- Suscripción

Transformación de clientes ocasionales a suscriptores



Ventas periódicas y predecibles



Relaciones a largo plazo



Conocimiento de hábitos de consumos por medio de analíticas

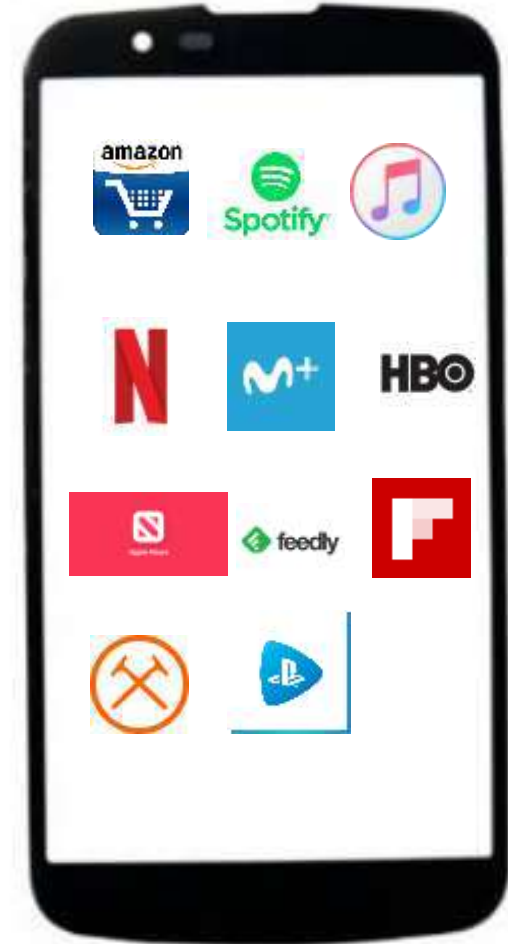


Nuevo segmento de consumidores



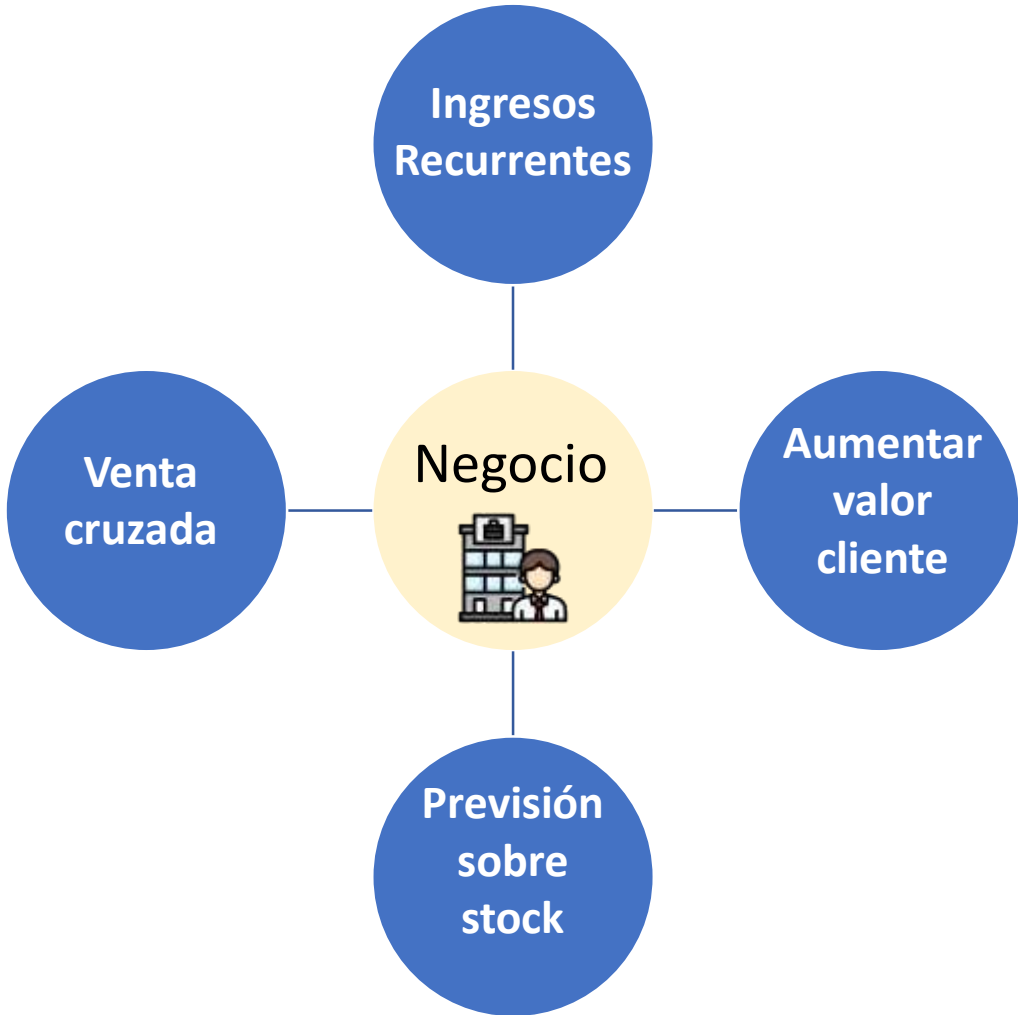
open

Se produce el boom de la economía de suscripción



“Todo como servicio”

Ventajas para los negocios y los clientes



Ejemplos de valor en la experiencia



Todo comenzó cuando Michael Dubin y Mark Levine fundaron Dollar Shave Club en 2011 con una visión simple, precisa y concisa: *por tan solo 1 dólar al mes, los clientes podían recibir hojas de afeitar de alta calidad directamente en su puerta.*



- Personalización. Nordstrom revoluciona el concepto de tienda con estanterías vacías y un equipo de estilistas a tu disposición.
- El proceso empieza en el mundo virtual para trasladarse al real.

TaskRabbit

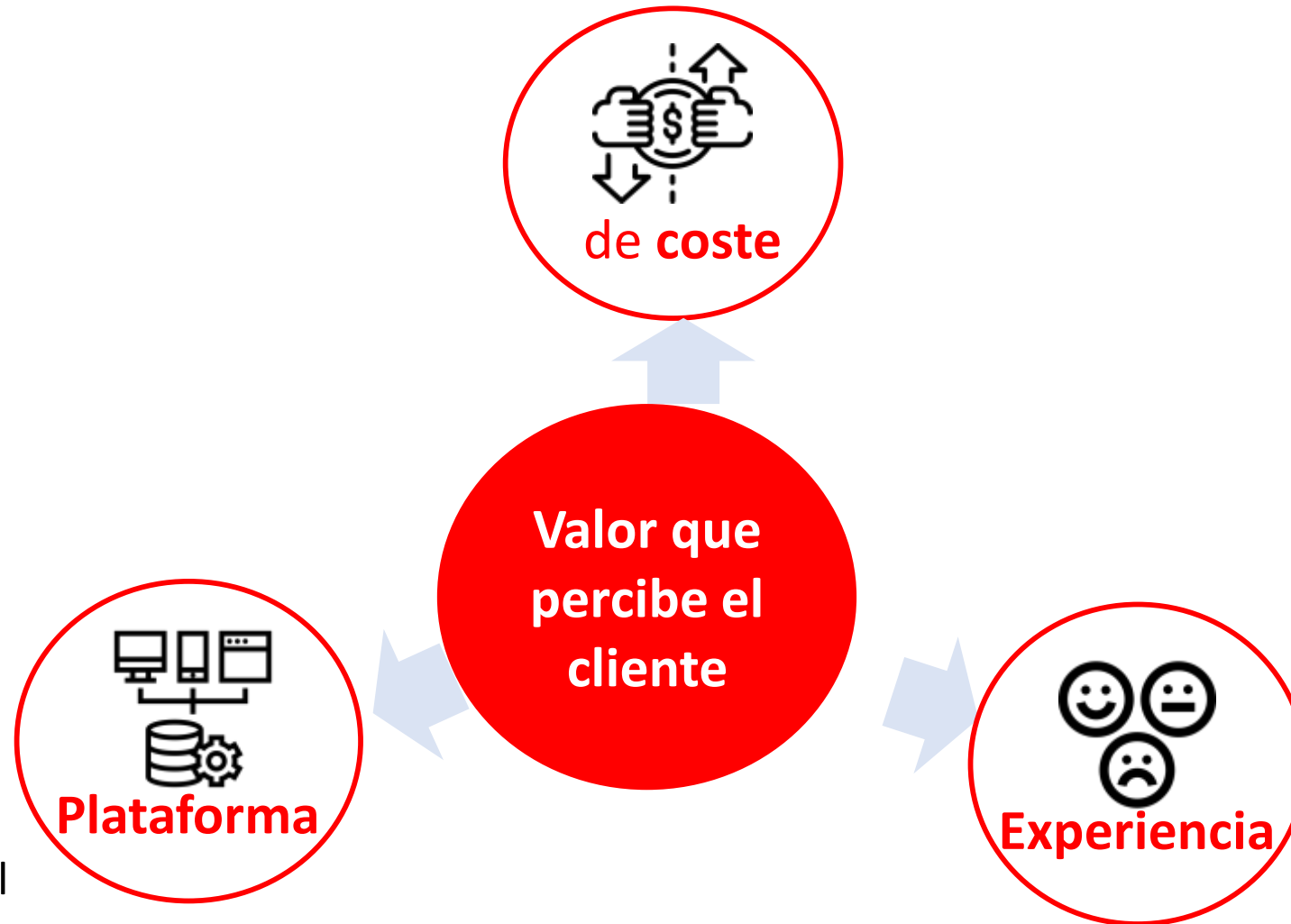


- Plataforma web y móvil que combina la mano de obra independiente con la demanda local, lo que permite a los consumidores encontrar ayuda inmediata con las tareas cotidianas.



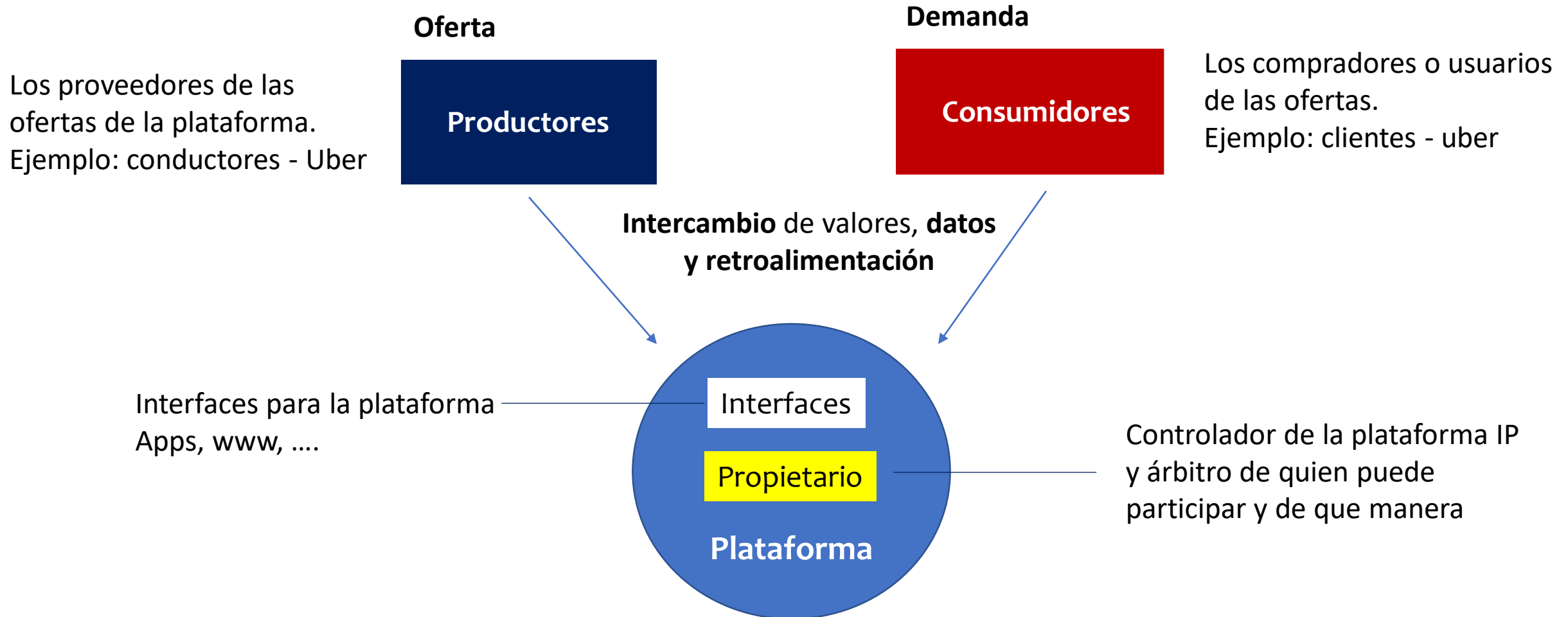
- ZARA, la marca que mejor hilvana digitalización y experiencia del cliente, según informe “Digitalización y Experiencia de cliente” del DEC.

Impacto digital: tres tipos de valor que percibe el cliente

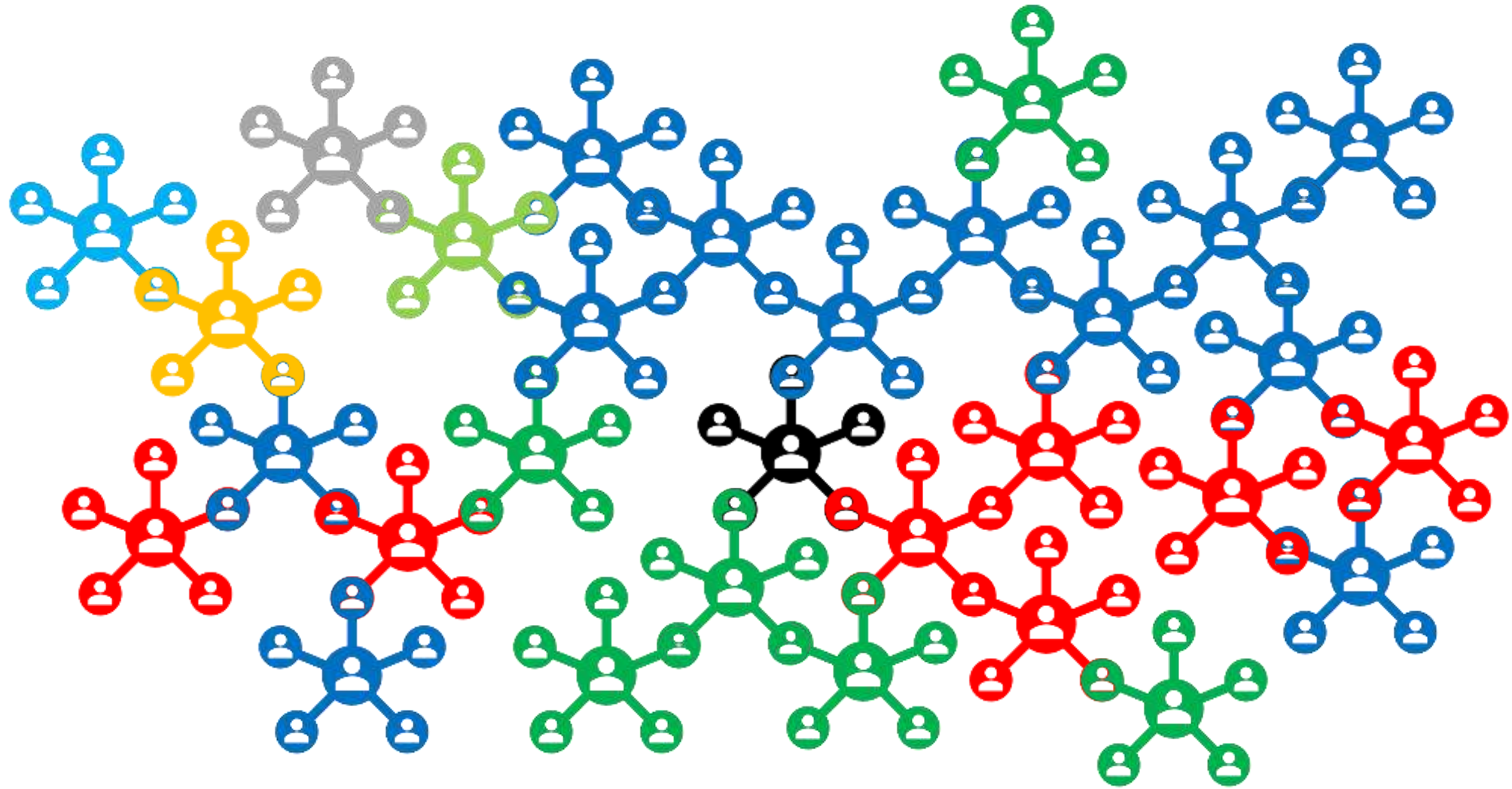


- Ecosistema
- Crowdsourcing
- Comunidades
- Marketplace digital

Las plataformas y los ecosistemas cambian los modelos de negocio



La clave está en su “efecto red”



**La propiedad pierde protagonismo frente al acceso y disfrute.
Economía colaborativa**



Aparecen nuevos modelos de negocio



Digitalízate o desaparece

- La necesidad de entender la nueva realidad
- Modelos de negocio digital
- **El valor de los datos**
- El imperativo de la transformación y la digitalización de las pymes

Los datos son la materia prima en la era digital



**Conocimiento
de los Clientes**



**Mercado /
Negocio**



**Estrategia/
Oferta valor**

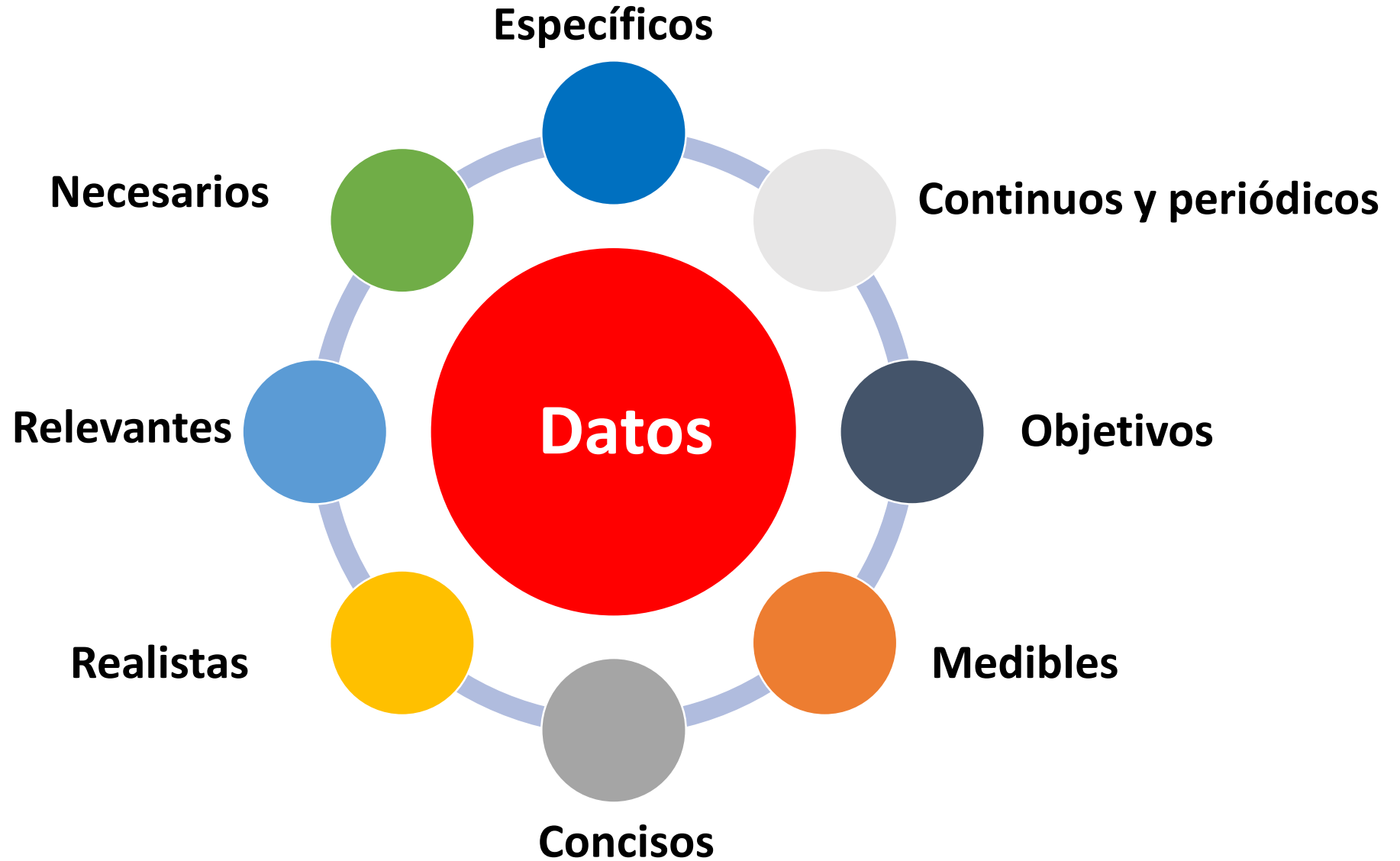


Talento



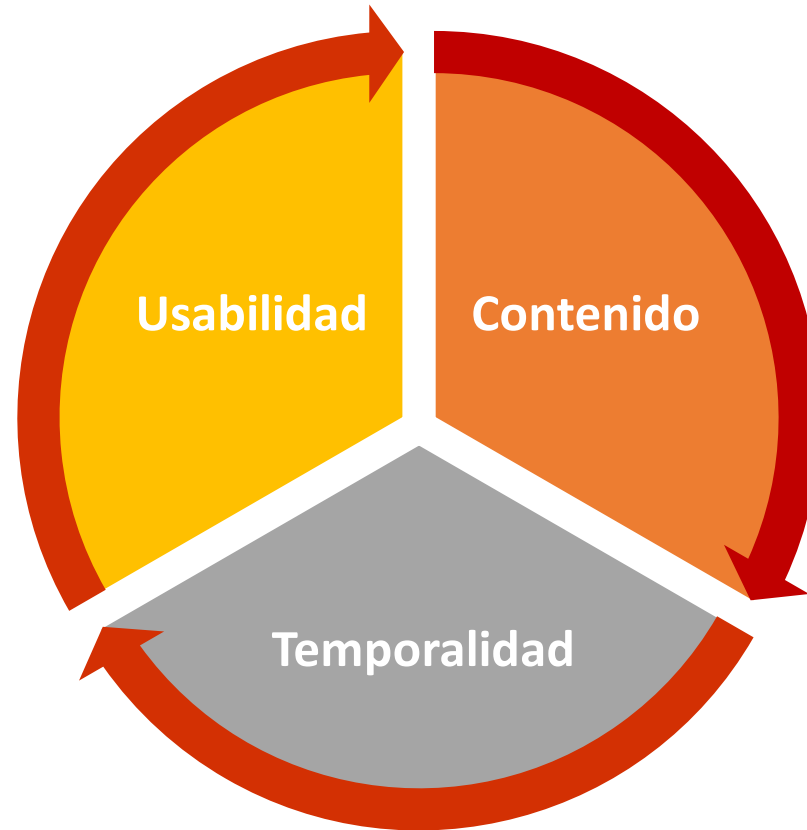
**Toma
decisiones**

Características de los datos



La calidad de los datos

- Accesibilidad
- Utilidad
- Objetividad
- Criticidad
- Privacidad
- Ética
- Vigencia Estratégica



- Exactitud
- Completitud
- Consistencia
- Precisión
- Integridad
- Unicidad
- Validez

- Vigencia
- Periodicidad
- Disponibilidad

Elementos clave de un proyecto de datos



Tecnología

Garantizar
escalabilidad y
explotación



**Gobierno y
datos**

Políticas, estructura
y procesos para el
gobierno de los
datos



**Personas y
capacidades**

Roles y perfiles.
Formación
Cobertura

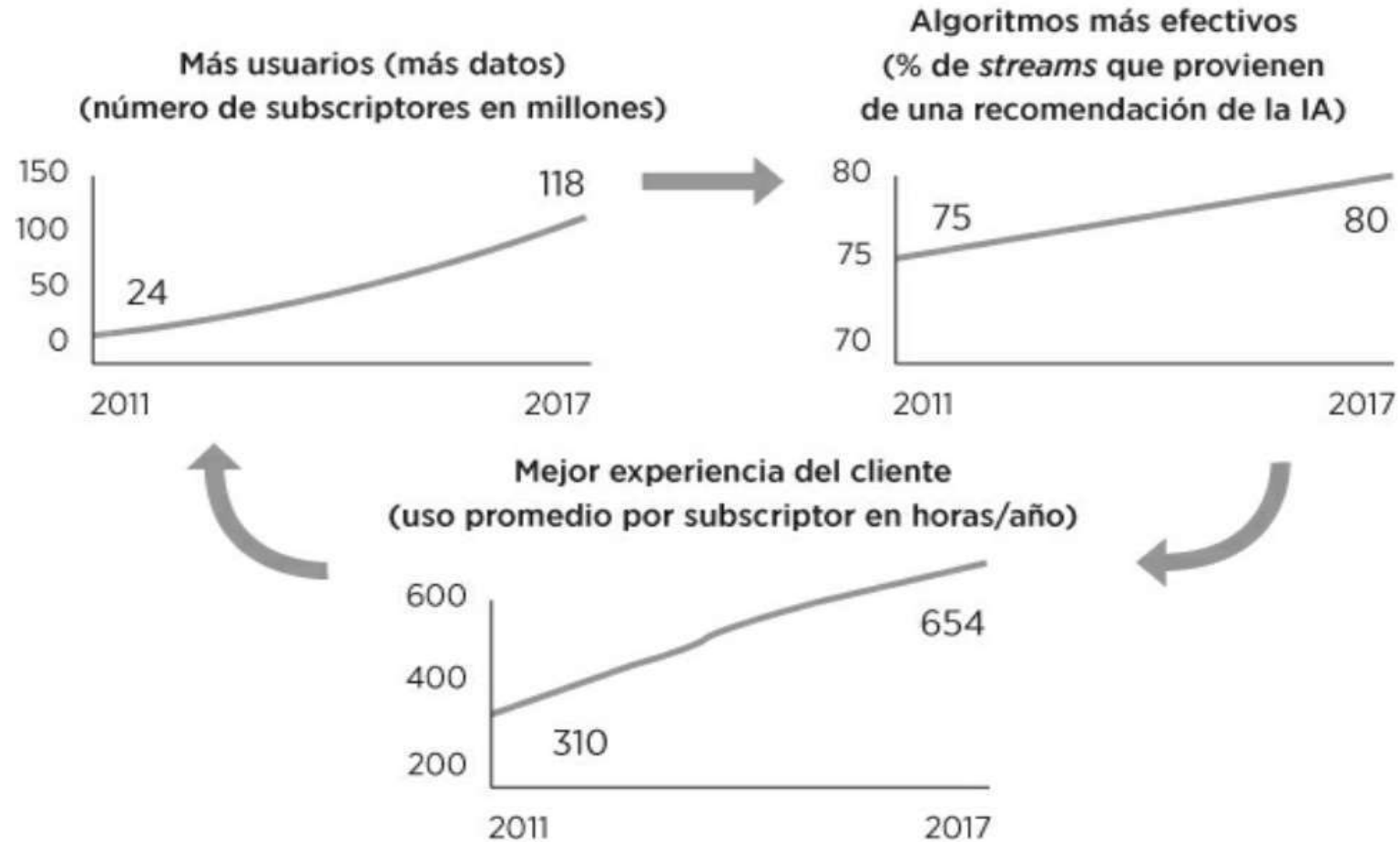


Negocio

Casos de uso
Objetivos
Evaluación de
impacto

El sistema operativo de Netflix

La rueda de los datos de Netflix



Fuente: Netflix, *The Economist*

Digitalízate o desaparece

- La necesidad de entender la nueva realidad
- Modelos de negocio digital
- El valor de los datos
- El imperativo de la transformación y la digitalización de las pymes

Aproximación tradicional vs nuevo paradigma



La transformación digital es una combinación de **tecnología y capacidades** que permite a todo tipo de empresa:



En la nueva economía existen dos tipos de empresa



Ágil y flexible



Es digital



Innova, sin miedo al error



Obsesión por el cliente



Empodera el talento



Gestión inteligente del dato



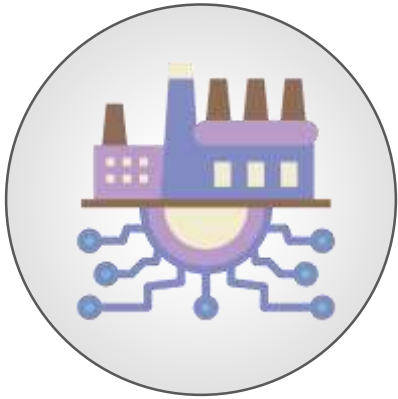
Abierta / genera ecosistemas



Unas crecen y triunfan ... otras se estancan y desaparecen

La hoja de ruta de la transformación

Entender la
nueva realidad



Revisar la
estrategia



Tres opciones para evolucionar la estrategia

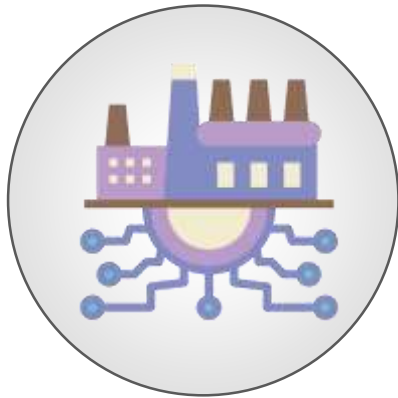
Ampliar la
magnitud de
la empresa ...
**nuevos
mercados**

Reimaginar la
actividad ...
**nuevos
productos /
Servicios**

Cambiar la
dirección ...
**nuevo
modelo de
negocio**

La hoja de ruta de la transformación

Entender la nueva realidad



Revisar la estrategia



Plan de transformación



Check list digitalización pymes

- Sitio web y presencia en Internet
- Comercio electrónico
- Gestión de redes sociales
- Modelo y gestión de los datos
- Gestión de Clientes
- BI y Analítica
- Gestión de procesos
- Comunicaciones seguras / ciberseguridad

¿Por qué fracasan los planes de transformación?



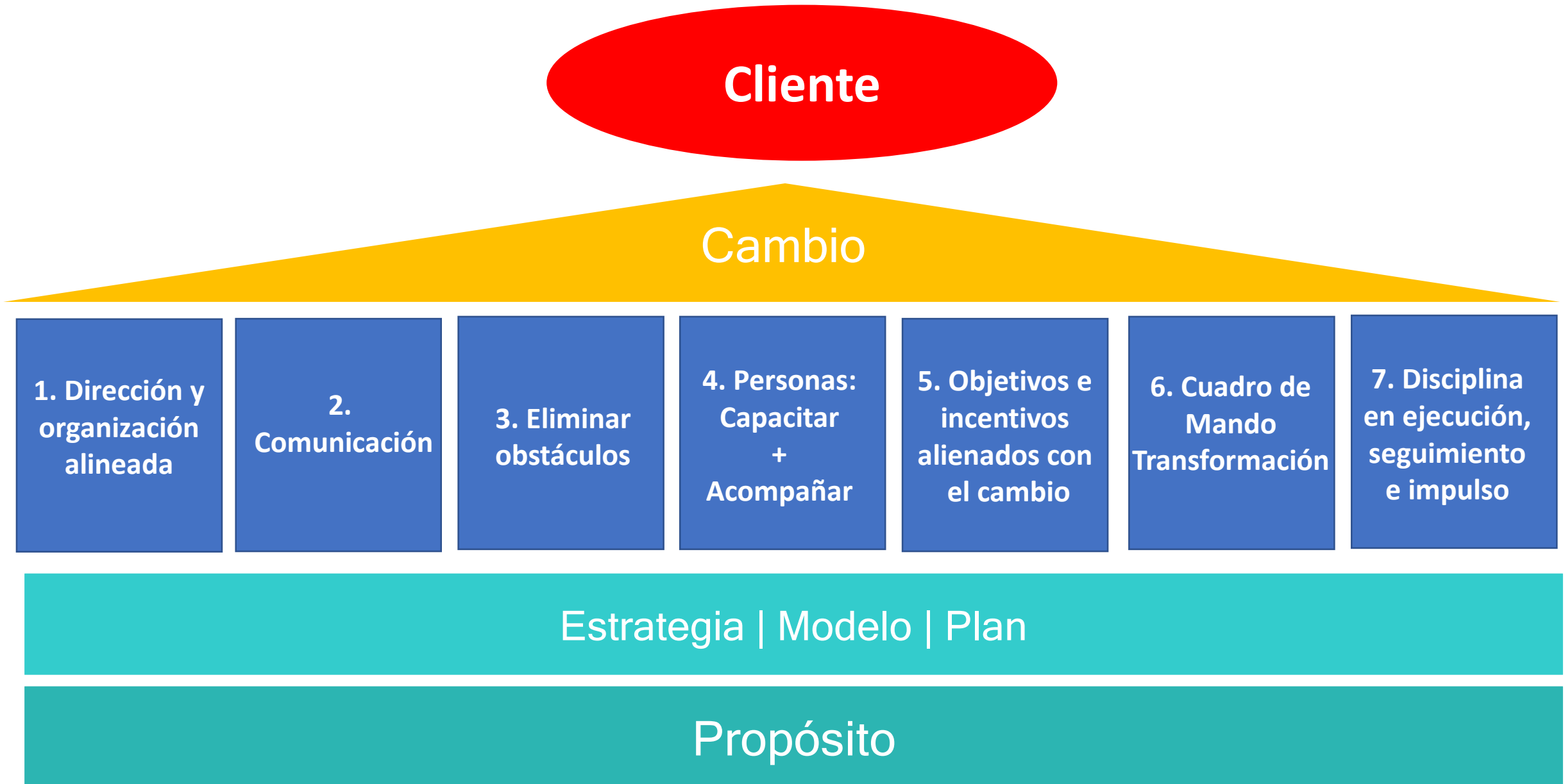
30% Estrategia

70% Ejecución

- Falta de liderazgo para hacer los cambios
- Planificación insuficiente
- Permisivos con las resistencias al cambio
- Escasa disciplina de seguimiento
- Sin métricas de evolución



Los siete pilares del cambio



El Cuadro de Mando de Transformación

Ilustrativo

Estrategia

**Plan de
Transformación**

**Cuadro de Mando de
Transformación**

Indicadores predictivos

Eficiencia

- Reducción costes por:
 - Por empleado
 - Por cliente
- Rentabilidad por cliente
- Racionalización viajes / reuniones
- Evolución ratio eficiencia
- Tiempo resolución vulnerabilidades críticas (Ciberseguridad)

Negocio

- Usuarios (clientes) activos digitales
- Transacciones por canal digital
- Ingresos por canal digital
- Nuevos ingresos por innovación
- NPS (global vs Clientes digitales)
- API's publicados y activos
- KPI's Marketing Digital
- Coste Adquisición Clientes
- Customer Lifetime Value (CLV)
- Tráfico web

Cultura

- Satisfacción empleados (NPS empleados)
- Participación (ideas propuestas)
- Datos: Completitud y Calidad
- Proyectos en "agile"
- Rotación puestos clave
- % plantilla en Programa de Desarrollo

Diez razones para digitalizar las pymes



Amplia exponencialmente el negocio



Permite trabajar (y vender) en cualquier lugar, con cualquier dispositivo y en tiempo real



Simplifica y agiliza los procesos empresariales y la toma de decisiones



Atrae al talento



Potencia la gestión activa de los clientes



Facilita las alianzas y los ecosistemas



Optimiza el time to market



Mejora la seguridad de la información



Dispone de más información y más inteligencia para gestionarla



Facilita el aprendizaje continuo

“Pregúntate si lo que estas
haciendo hoy te acerca al lugar en
el que quieres estar mañana”

Walt Disney



Muchas gracias

blog

www.adolforamirez.es



adolfo@ramirezmorales.es



Adolfo Ramírez Morales



@adolform



@adolfo.silver

