

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

hecha arte



TIP[O]S
MKT. IND.

¿QUÉ ES LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL?

¿Entonces, qué es la Transformación Digital? Hay que saber que ni siquiera va de incluir en la estrategia sofisticadas soluciones de software (CRM, ERP, exclusivamente). Cuando hablamos de transformación digital, hablamos de negocio y de personas, pero sobre todo de personas. Si la transformación no parte de las personas para las personas, **no será una verdadera transformación digital.**

No se trata ni más ni menos que de repensar los procesos, los productos o los servicios para aprovechar todas las oportunidades, pero no una en un momento o dos.

Este nuevo planteamiento hay que aplicarlo a todos y cada uno de los procesos que conformen el día a día de las personas que participen del negocio. Creemos que el verbo “digitalizar” es un verbo que no debería poder conjugarse en tiempos futuros. Sólo el infinitivo y en presente continuo, pues a día de hoy es el único camino. Como adelantábamos, no es el presente, ni el futuro, es algo que hay que hacer continuamente.

Las empresas que han iniciado **la transformación digital integran al cliente y a su entorno en el ciclo de desarrollo de productos y servicios** (Antes se creaba un producto, y luego se vendía. Y si no se vendía se creaba o se intentaba crear una necesidad para que lo comprasen, hoy se hace justamente lo contrario), con el objetivo de utilizar la información que ahora fluye en forma digital (gracias a internet) en el ecosistema que rodea a la empresa, y crear así soluciones.



Internet no sólo es un nuevo canal de ventas. Es la integración de todos los canales comerciales. Internet ha eliminado la separación rígida entre canales físicos y digitales. Hoy en día lo físico es digital ('el internet de las cosas'). No se trata de crear una estrategia diferente para el canal digital, sino de adaptar la estrategia general de la empresa a un entorno totalmente digitalizado. A esto lo llamamos **"innovación participativa"**, que no es otra cosa, que crear un entorno digital que nos facilite establecer conexiones con el mercado, en definitiva con las personas.

Por lo tanto, una **parte muy importante de esta transformación digital, debe ser el diseño de un sistema que interactúe con los clientes y dote a la empresa de herramientas que mejoren la calidad del servicio y la agilidad con la que esta responde a los cambios** (internos-externos).

Dentro del diseño de este sistema, se encuentra el apartado del 'Branding' y de la 'identidad corporativa'. Esto es el conjunto de recursos y acciones que ayuda a los potenciales clientes a encontrar nuestra empresa, entender lo que ofrece y saber rápidamente qué la hace diferente a sus competidores.

En la historia de la humanidad hemos tenido **4 revoluciones industriales**. Es importante resaltar y entender que **la transformación digital es considerada la cuarta revolución industrial**. Para poder denominar 'revolución industrial' a un periodo, este debe suponer un profundo proceso de transformación económica, social y tecnológica. Sin duda, así está siendo. Con el paso del tiempo, lo que se inicia como revolución, pasa a formar una parte inseparable de la vida de las personas. Luego entonces, si se está llevando a cabo esa 4ª revolución industrial, y no se realiza la transformación digital correctamente, cuando ésta pase a formar parte inseparable y al 100% de las personas, todo aquel que no esté en ese 'punto', desaparecerá.

Para
comprender
mejor la **REVOLUCIÓN**



Nace en Gran Bretaña a mediados del siglo CVIII. Es llevada a cabo (como siempre pasa) gracias a los avances tecnológicos de esa época. Basada por un lado en la introducción del hierro como principal material y en la utilización de equipos de producción mecánicos, alimentados por carbón e impulsados por 'la máquina de vapor'.



La segunda revolución industrial se consigue gracias a la implantación de cadenas de producción en 'métodos de producción en masa', o que conlleva una división muy exhaustiva de tareas. Además, el uso energético pasa a ser eléctrico. Se sustituye el hierro por el acero como material más utilizado. Marcada por numerosos inventos como el motor de explosión, el telégrafo, el aeroplano, etc.

INDUSTRIAL y la etapa actual

Llamada 'Revolución Científico Tecnológica'. La principal característica es que se empieza a usar la IT (informática y electrónica) para promover la producción automatizada. También se caracteriza por el incremento del uso de energías renovables y en el desarrollo de una 'red eléctrica inteligente'. EEUU como primera potencia mundial en I+D+i. El primer controlador lógico programable surge en 1969.

Se caracteriza por tecnologías que fusionan los mundos físico, digital e incluso biológico. Basada en el uso de sistemas 'físico-cibernéticos'. Digitalización de procesos. El Dr. Klaus Schwab la describe así: "Comenzó a principios de este siglo y tuvo como base la revolución digital. Está caracterizada por un Internet mucho más móvil y mundial, y por inteligencia artificial y aprendizaje automático.



EL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Todos los consumidores están cada vez más informados y crean su propio contenido digital, que comparten con otros consumidores. Es lo que se conoce como C2C, y es una característica de la Era del Cliente. La convergencia de tecnologías digitales está generando la revolución 4.0 o cuarta revolución industrial. Algunos ejemplos de esta combinación de tecnologías de transformación son:

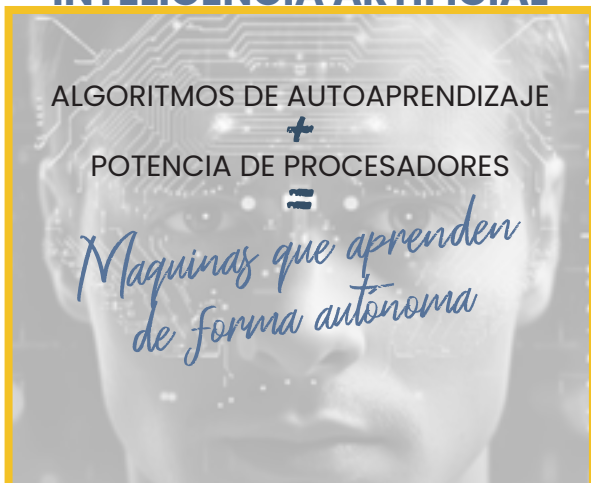
SISTEMAS CIBERFÍSICOS



PARTICIPACIÓN



INTELIGENCIA ARTIFICIAL



ACCESO A LA INFORMACIÓN



Estos datos son fundamentales para comprender mejor el siguiente paso, y el por qué es tan importante realizar un buen análisis, por parte de profesionales antes de empezar a transformar cualquier proceso, y para comprender la importancia de las personas en esta llamada "4ª Revolución Industrial". Es por todo eso por lo que siempre decimos que es un proceso continuo que tiene a las personas como principal punto.

Para comprender el proceso, lo fundamental es saber qué tipo de empresa manejas y en qué punto se encuentra. Nosotros hacemos dos distinciones:

• **La nativa digital:** Acaba de nacer (pocos años atrás) y, sin embargo, no tiene todos sus procesos adecuados a esta 4ª Revolución Industrial.

• **La nativa analógica:** Fue creada hace mucho tiempo, ha funcionado bien o muy bien, y gracias a esto, ha conseguido llegar a día de hoy, y para continuar dando los frutos deseados, tiene que adaptar todos y cada uno de sus procesos.

La principal diferencia dentro del proceso, es la fase del análisis, pues en una empresa habrá que analizar muchos más factores que en la otra. La segunda diferencia vendrá -seguramente- en la fase de formación del personal, pues es fácil que el personal de una empresa nativa analógica tenga menor formación en el uso de nuevas tecnologías.



Realización de auditoría para la detección de las necesidades principales



Realización de la valoración de los mismos para buscar cómo integrar al cliente.



Implementar todos aquellos cambios previstos. Formar al personal en las nuevas medidas adoptadas.



Puesta a punto de todo el programa, y despegue.

¿QUÉ SE DEBE CAMBIAR?

¿Qué persigue la Transformación Digital?

Esto es complejo de saber y detallar, pues cada caso es distinto. Lo que sí podemos hacer es decirte qué **NO ES TRANSFORMACIÓN DIGITAL**.

Hay que tener claro, para presumir todo lo anteriormente aportado, que la transformación digital no es solamente instalar un CRM, un ERP, o estar en redes sociales y tener una web. Eso, amigos, puede hacerlo cualquiera. Pues para que el proceso de transformación digital esté completo, requiere tener todo el proceso completamente actualizado, desde la mentalidad de la empresa, para las personas, basándose en las tecnologías digitales.

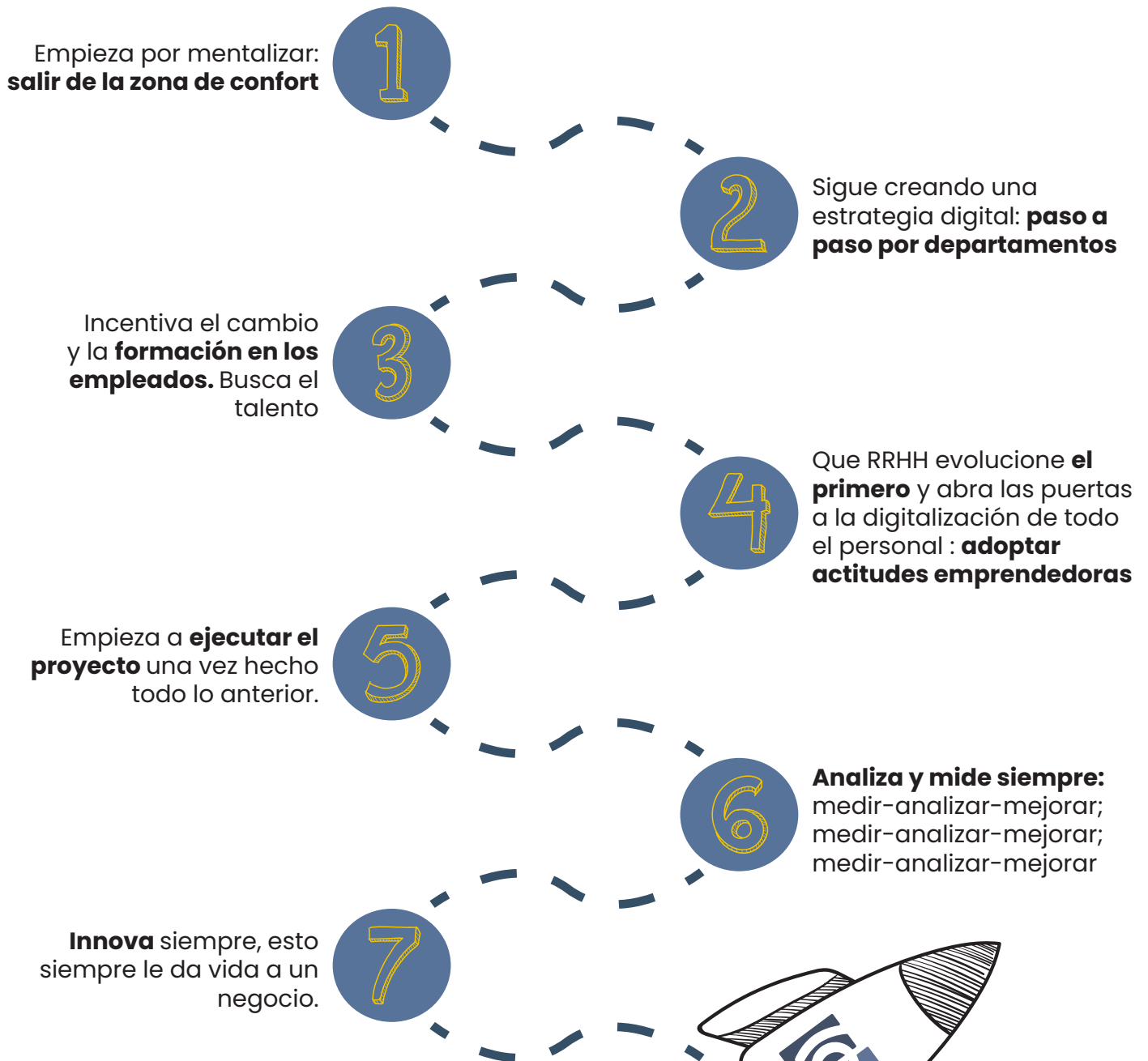
Un proceso de transformación digital persigue básicamente mejorar los procesos (este es un término que se repetirá constantemente), para que aumenten beneficios y las empresas sigan siendo competentes, porque lo que está claro es que si no te subes al tren, lo vas a perder, siendo mucho más fácil que tus competidores te adelanten. También se buscan otros tipos de oportunidades, teniendo en cuenta la globalización generalizada actual. Por lo tanto podemos decir que conseguiremos:

LLEGAR A NUEVOS MERCADOS GENERAR NUEVOS TIPOS DE INGRESOS
GANAR COMPETITIVIDAD RESPECTO A QUIEN “SE RETRASE”
MEJORAR LA COMUNICACIÓN (INTERNA-EXTERNA)
SEGURAMENTE, ABARATAR COSTES ADQUIRIR NUEVOS DATOS
MEJORAR CUALQUIER PROCESO PRODUCTIVO

En resumidas cuentas, podemos ver la relación directa que tienen las nuevas tecnologías con los resultados que vamos a obtener en nuestro negocio. Esto hay que entenderlo más como un camino, (que nunca hay que dejar de andar), que como un objetivo o un fin. ¿Por qué es esto así? Por la velocidad con que las cosas cambian y avanzan en el mundo tecnológico (actual).

VAMOS POR PASOS

Pues para empezar, no pensar que es difícil. Tampoco es tan costoso como se piensa (ya que el presupuesto es una de las excusas que ponen la mayoría de las empresas). Vamos a detallar algunos pasos/acciones indispensables para realizar una transformación digital.





www.tiposmkt.com

